

JANUARI, 2006
BOGOR
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS PAKUAN

021194254
SRI REJEKI HANDAYANI

Dibuat Oleh :

SKRIPSI

EVALUASI TERHADAP KEBIJAKAN PENGELOLAAN
PIUTANG DAGANG
DAN PENGARUHNYA TERHADAP LABA PERUSAHAAN
PADA PT. CAHAYA BUANA KEMALA

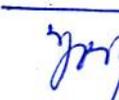


**EVALUASI TERHADAP KEBIJAKAN PENGELOLAAN
PIUTANG DAGANG
DAN PENGARUHNYA TERHADAP LABA PERUSAHAAN
PADA PT. CAHAYA BUANA KEMALA**

SKRIPSI

**Diajukan sebagai salah satu syarat dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi
Jurusan Manajemen pada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan
Bogor**

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi,



(Dr. Eddy Mujiyadi Soepardi, MM., SE, AK.)

Ketua Jurusan,


(Kartma Syarif, MM., SE.)

**EVALUASI TERHADAP KEBIJAKAN PENGELOLAAN
PIUTANG DAGANG
DAN PENGARUHNYA TERHADAP LABA PERUSAHAAN
PADA PT. CAHAYA BUANA KEMALA**

SKRIPSI

**Telah disidangkan dan dinyatakan lulus
Pada Hari : Sabtu Tanggal : 14 Januari 2006**

**Sri Rejeki Handayani
021194254**

Menyetujui,

Dosen Penilai,



(Edhi Asmirantho, MM., SE.)

Pembimbing,

Co. Pembimbing,



(H. Soemarno, MBA., SE.)



(Lesti Hartati, SE.)

ABSTRAK

Nama : Sri Rejeki Handayani

NRP : 021194254

Judul : Evaluasi Terhadap Kebijakan Pengelolaan Piutang Dagang Dan Pengaruhnya Terhadap Laba Perusahaan Pada PT Cahaya Buana Kemala - Bogor

Dosen Pembimbing : H. Soemarno, Drs., MBA.,

Dosen Co. Pembimbing : Lesti Hartati, SE.

Maksud dari Penelitian ini adalah untuk memenuhi tugas akhir untuk memperoleh gelar kesarjanaan pada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan. Sedangkan tujuan penelitian adalah untuk mengetahui bagaimana jalannya kebijakan pengelolaan piutang dagang yang timbul dari adanya penjualan kredit pada PT CBK serta untuk mengetahui bagaimana pengaruh pengelolaan piutang tersebut terhadap laba perusahaan dimaksud.

Metode penelitian yang dipergunakan dalam penyusunan skripsi ini adalah metode deskriptif eksploratif, yaitu suatu metode penelitian yang bertujuan menggambarkan keadaan perusahaan serta melakukan suatu evaluasi terhadap pengembangannya (terutama mengenai perputaran piutang dagang dan perolehan labanya) dengan teknik mengumpulkan data Field Research (riset lapangan) dan Literature Research (riset kepustakaan).

Dalam usaha mengumpulkan data dan informasi yang diperlukan guna mendukung penulisan skripsi, Penulis melakukan penelitian pada PT Cahaya Buana

Kemala yang berlokasi di Kawasan Industri Terpadu Olympic Sentul Kabupaten Bogor.

Jenis penjualan yang dilakukan oleh PT CBK terdiri dari dua macam yaitu penjualan secara tunai sebesar 20% dan penjualan kredit sebesar 80%, meskipun pada kenyataannya untuk tahun riset 2003 dan 2004 penjualan kredit mencapai 100% dari total penjualan yang ada. Adapun penjualan yang dilakukan meliputi barang-barang furniture atau meubel rumah tangga dan kantor berupa meja, lemari dan kursi plastik, spring bed, sofa, busa dan furniture yang terbuat dari metal.

Laporan keuangan PT Cahaya Buana Kemala pada tahun 2002, 2003 dan 2004 telah memperlihatkan bahwa sebagian besar kegiatan operasional perusahaan adalah dibiayai dengan hutang lancar namun demikian penjualan yang berupa penjualan kredit dalam tiga tahun terakhir adalah hampir 4 (empat) kali total asset sehingga timbul satu pertanyaan bagaimanakah kebijakan yang diterapkan manajemen perusahaan dalam mengelola piutang dagangnya sehingga tetap memperoleh laba dan tidak menambah beban operasional perusahaan.

Manajemen perusahaan telah menyusun suatu kebijakan dalam penjualan kreditnya, meliputi : penetapan standar kredit, prosedur dalam penjualan kredit, dan kebijakan pengelolaan piutang dagangnya.

Sehingga secara keseluruhan performance atau laba perusahaan di tahun 2004 mengalami kenaikan dibandingkan pada tahun 2003 meskipun jumlah pelanggan menjadi berkurang karena adanya kebijakan kredit yang lebih ketat.

Dari pembahasan yang telah dilakukan pada bab sebelumnya, maka penulis mencoba untuk memberikan saran yang diharapkan dapat menjadi masukan bagi perusahaan, yaitu :

1. Selama ini kebijakan penentuan besarnya piutang tak tertagih adalah berdasarkan pada persentase total penjualan maka hal tersebut sebaiknya diubah dengan menggunakan analisa umur piutang, karena didasarkan pada perhitungan yang lebih objektif atas kondisi masing-masing umur piutang serta untuk mengetahui besarnya piutang *bad debt*.
2. Dikarenakan selama ini PT Cahaya Buana Kemala memberlakukan kebijakan bahwa sebelum pelanggan diberikan penjualan kredit maka yang bersangkutan terlebih dahulu harus melakukan pembelian tunai selama 6 bulan, maka sebaiknya kebijakan tersebut diubah dengan pembelian tunai selama 3 kali sampai 5 kali sebelum pelanggan tersebut diberikan kredit, karena kebijakan pembelian tunai selama 6 bulan belum menjamin bahwa pelanggan yang nanti akan diberikan kredit tidak bermasalah, selain itu dari segi waktu juga kurang efektif.
3. Meskipun laba pada tahun 2004 meningkat sebanyak 37.8%, namun sebaiknya lebih diperhatikan kembali mengenai besarnya hutang lancar yang dipergunakan sebagai dana operasional perusahaan.

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim,

Dengan mengucapkan puji dan syukur yang tiada terhenti kehadirat Allah SWT serta berkat rahmat dan karunia-Nya, penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang merupakan salah satu syarat dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen Universitas Pakuan, Bogor.

Dalam kesempatan ini materi yang disajikan oleh penulis menyangkut mata kuliah Manajemen Keuangan, adapun judul yang penulis ketengahkan adalah **“Evaluasi Terhadap Kebijakan Pengelolaan Piutang Dagang Dan Pengaruhnya Terhadap Laba Perusahaan Pada PT. Cahaya Buana Kemala”**.

Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini tidak akan terwujud tanpa adanya bantuan, bimbingan, dan petunjuk-petunjuk dari berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis tidak lupa mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

- 1) Bapak Prof. Soedodo Hardidjoamidjodjo, Ph.D., MSc., Ir., selaku Rektor Universitas Pakuan Bogor.
- 2) Bapak Eddy Mulyadi Soepardi, Drs., Ak., MM., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor.
- 3) Bapak Karma Syarif, MM., SE., selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor .

- 4) Bapak H. Soemarno, MBA., SE., selaku Dosen Pembimbing penulis dalam penulisan skripsi ini.
- 5) Ibu Lesti Hartati, SE., selaku Dosen Co. Pembimbing penulis dalam penulisan skripsi.
- 6) Bapak Syamsuddin, selaku *Accounting Manager* PT. Cahaya Buana Kemala, yang telah banyak membantu dan memberikan informasi kepada penulis.
- 7) Suami tercinta, yang dengan kesabarannya telah mendukung secara moril dan materil untuk dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini.
- 8) Orangtua, Kakak, Adik-adikku dan rekan kerjaku Emerita, Fenny, Jeanny, Yulianawaty, Kusnadi, Suryadi dan Lina yang telah memberikan do'a dan dukungan
- 9) Teman tersayang, Fitri Syamsuddin, yang telah memberikan saran, semangat dan bantuannya dalam menyelesaikan skripsi ini.

Dengan kerendahan hati penulis menyadari bahwa isi skripsi ini kurang dari sempurna dikarenakan keterbatasan kemampuan dan pengalaman yang dimiliki penulis, untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun dari rekan-rekan mahasiswa dan dosen pembimbing.

Mudah-mudahan skripsi ini dapat bermanfaat khususnya bagi penulis dan umumnya bagi pembaca skripsi ini.

Bogor, Januari 2006

Penulis

DAFTAR ISI

| | |
|---|-----------|
| JUDUL | |
| LEMBAR PENGESAHAN | |
| ABSTRAK | i |
| KATA PENGANTAR | iv |
| DAFTAR ISI..... | vi |
| DAFTAR TABEL..... | viii |
| DAFTAR GAMBAR | ix |
| DAFTAR LAMPIRAN..... | x |
| | |
| BAB I PENDAHULUAN..... | 1 |
| 1.1. Latar Belakang Penelitian | 1 |
| 1.2. Perumusan dan Identifikasi Masalah | 4 |
| 1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian..... | 5 |
| 1.4. Kegunaan Penelitian..... | 6 |
| 1.5. Kerangka Pemikiran, Paradigma Penelitian dan Alat Analisa..... | 6 |
| 1.5.1. Kerangka Pemikiran | 6 |
| 1.5.2. Paradigma Penelitian | 11 |
| 1.5.3. Alat Analisa | 11 |
| 1.6. Hipotesis Penelitian | 13 |
| | |
| BAB II TINJAUAN PUSTAKA | 14 |
| 2.1. Manajemen Keuangan | 14 |
| 2.1.1. Pengertian Manajemen Keuangan | 14 |
| 2.1.2. Ruang Lingkup, Fungsi dan Tujuan Manajemen..... | 15 |
| 2.2. Piutang | 16 |
| 2.2.1. Pengertian Piutang | 16 |
| 2.2.2. Faktor Yang Mempengaruhi Piutang | 18 |
| 2.2.3. Analisis Rasio Keuangan | 19 |
| 2.3. Kebijakan Piutang | 24 |
| 2.3.1. Pengertian Kebijakan Piutang | 24 |
| 2.3.2. Standar Kredit | 25 |
| 2.3.3. Syarat Kredit | 28 |
| 2.3.4. Rata-rata Umur Piutang | 28 |
| 2.3.5. Kebijakan Penagihan | 30 |
| 2.4. Laba | 32 |
| 2.4.1. Pengertian Laba | 32 |
| 2.4.2. Perencanaan dan Sasaran Laba | 33 |
| 2.5. Evaluasi Terhadap Kebijakan Pengelolaan Piutang Dagang dan Pengaruhnya Terhadap Laba Perusahaan | 34 |
| 2.5.1. Analisis Kebijakan Kredit dan Penagihan..... | 35 |
| 2.5.2. Analisis Kebijakan Pencadangan Kerugian Piutang dan Penghapusan Resiko | 38 |

| | | |
|----------------|---|----|
| BAB III | OBJEK DAN METODE PENELITIAN | 40 |
| 3.1. | Objek Penelitian | 40 |
| 3.2. | Metode Penelitian | 41 |
| 3.2.1. | Desain Penelitian | 41 |
| 3.2.2. | Operasionalisasi Variabel | 43 |
| 3.2.3. | Prosedur Pengumpulan Data | 44 |
| 3.2.4. | Metode Analisis | 46 |
| | | |
| BAB IV | HASIL DAN PEMBAHASAN | 48 |
| 4.1. | Gambaran Umum Perusahaan | 48 |
| 4.1.1. | Sejarah Singkat Perusahaan | 48 |
| 4.1.2. | Struktur Organisasi dan Uraian Tugas | 49 |
| 4.1.3. | Aktivitas Perusahaan | 57 |
| 4.2. | Hasil dan Pembahasan | 57 |
| 4.2.1. | Kebijakan Pengelolaan Piutang Dagang Pada PT Cahaya Buana Kemala | 57 |
| 4.2.2. | Faktor-faktor Yang Menunjang Pengelolaan Piutang Pada PT Cahaya Buana Kemala | 72 |
| 4.2.3. | Kebijakan Pengelolaan Piutang Dagang dan Pengaruhnya Terhadap Laba Perusahaan Pada PT Cahaya Buana Kemala | 81 |
| | | |
| BAB V | SIMPULAN DAN SARAN | 90 |
| 5.1. | Simpulan | 90 |
| 5.1.1 | Simpulan Umum | 90 |
| 5.1.2 | Simpulan Khusus | 91 |
| 5.2. | Saran | 96 |

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

| | |
|--|----|
| TABEL 1 : Perhitungan Hutang Lancar dan Equity Th. 2002-2004 | 4 |
| TABEL 2 : Perhitungan Penjualan dan Asset Th. 2002-2004 | 4 |
| TABEL 3 : Perhitungan Aktiva Lancar dan Piutang Dagang Th. 2002 – 2004..... | 4 |
| TABEL 4 : Pengaruh Kebijakan Kredit Terhadap Laba Perusahaan..... | 37 |
| TABEL 5 : Operasionalisasi Variabel..... | 44 |
| TABEL 6 : Kerugian Piutang Tak Tertagih PT CBK..... | 68 |
| TABEL 7 : Komponen Perputaran Piutang | 69 |
| TABEL 8 : Daftar Umur Piutang per 31 Desember 2004..... | 72 |
| TABEL 9 : Daftar Umur Piutang per 31 Desember 2004 dan Cadangan.. | 73 |
| TABEL 10 : Kebijakan Pengelolaan Piutang PT CBK..... | 84 |

DAFTAR GAMBAR

GAMBAR 1 : Bagan Kegiatan Penjualan 11

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Surat Keterangan Riset dari PT Cahaya Buana Kemala**
- Lampiran 2 : Struktur Organisasi PT Cahaya Buana Kemala**
- Lampiran 3 : Neraca Komparatif Periode 2002, 2003 dan 2004**
- Lampiran 4 : Laporan Rugi Laba Komparatif Periode 2002, 2003 dan 2004**

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Dalam dunia bisnis saat ini dengan kondisi persaingan yang semakin tajam akan memaksa perusahaan untuk berlomba memberikan kemudahan dalam persyaratan penjualan, hal ini dapat dilakukan misalnya dengan merubah syarat pembayarannya. Perusahaan dapat menjual produknya yang semula dengan cara tunai kemudian dirubah dengan cara kredit sehingga akan timbul piutang. Semakin longgar persyaratan yang diberikan tentunya dengan asumsi langganan tidak merubah kebiasaan membayarnya, maka akan semakin besar jumlah piutang yang dimiliki.

Masalah piutang ini menjadi begitu penting dalam kaitannya dengan perusahaan, manakala harus menentukan berapa jumlah piutang yang optimal. Disamping itu piutang juga harus dikelola dengan efisien menyangkut tentang laba atau tambahan laba yang diperoleh antara perubahan kebijakan penjualan dengan beban yang timbul karena adanya piutang.

Terdapat *trade off* antara analisa kredit yang menyangkut laba yang diperoleh dengan beban yang timbul dengan adanya piutang itu, apabila perusahaan menghendaki labanya meningkat, maka jumlah piutang dapat diperbesar, tetapi hal ini akan menimbulkan adanya beban, seperti potongan kredit dan piutang yang mungkin tak dapat ditagih.

Seperti halnya keputusan investasi pada aktiva yang lain, penentuan kebijakan kredit yang optimal memerlukan perhitungan yang cermat yang menyangkut tambahan biaya dan tambahan laba pada berbagai kebijakan kredit. Selain itu tujuan manajemen piutang juga harus konsisten dengan tujuan investasi aktiva yang lain, yakni maksimisasi kemakmuran pemegang saham. Perusahaan dapat meningkatkan investasi pada piutang sepanjang tambahan keuntungan yang timbul dengan adanya piutang tersebut masih lebih besar daripada tambahan biaya investasi piutang itu.

Apabila kita asumsikan bahwa semua faktor relatif konstan, seperti kondisi ekonomi, harga, biaya produksi, biaya iklan, maka kenaikan penjualan akan meningkatkan keuntungan perusahaan. Tetapi dilain pihak kenaikan penjualan kredit tersebut juga akan mengakibatkan kenaikan biaya yang meliputi *opportunity cost* tambahan dana untuk investasi pada piutang, tambahan biaya pengumpulan piutang. Akhirnya perubahan kebijakan kredit yang makin longgar sering menimbulkan adanya piutang yang tidak dapat ditagih.

Untuk menentukan kebijakan kredit yang optimal, manajemen perusahaan harus mempertimbangkan beberapa variabel penting yang berkaitan dengan piutang, yang meliputi : standar kredit, persyaratan kredit (*credit term*) dan usaha pengumpulan piutang.

Standar kredit merupakan salah satu kriteria yang dipakai perusahaan untuk menyeleksi para langganan yang akan diberi kredit dan berapa jumlah yang harus diberikan. Hal ini menyangkut kebiasaan langganan dalam membayar kembali, kemungkinan langganan tidak membayar kredit yang

diberikan, dan rata-rata jangka waktu pembayaran para langganan. Jangka waktu pengumpulan piutang adalah jangka waktu dari saat terjadinya piutang sampai dengan pembayaran kembali piutang tersebut. Semakin lama jangka waktu pengumpulan piutang berarti semakin besar investasi pada piutang dan biaya yang timbul juga semakin besar.

Selain itu kenaikan investasi pada piutang, kenaikan piutang juga menimbulkan kenaikan piutang yang tak tertagih atau *bad-debt*. Perusahaan dapat memperkirakan *bad-debt* dengan memperhatikan kebiasaan pada masa yang lampau.

Persyaratan kredit atau *credit term* merupakan kondisi yang disyaratkan untuk pembayaran kembali piutang dari para langganan. Kondisi tersebut meliputi lama waktu pemberian kredit dan potongan tunai (*cash discount*).

Persyaratan kredit ini juga dapat mempengaruhi tingkat penjualan, dengan demikian perusahaan perlu mempertimbangkan apakah sebaiknya memperpanjang periode pemberian kredit atau tidak. Untuk itu perlu juga diperhatikan perilaku para pesaingnya. Apabila pesaing juga memperpanjang periode pembayaran kembali, itu berarti besar kemungkinan setiap perusahaan hanya akan mencapai tingkat penjualan yang sama.

Sehubungan dengan uraian di atas, maka penulis tertarik untuk menyusun skripsi dengan judul **“Evaluasi Terhadap Kebijakan Pengelolaan Piutang Dagang Dan Pengaruhnya Terhadap Laba Perusahaan Pada PT. Cahaya Buana Kemala”**.

Adapun sebagai data awal kondisi perusahaan dimaksud adalah tertera dalam tabel berikut ini :

TABEL 1
Perhitungan Hutang Lancar dan Equity
Th. 2002 - 2004

(000.000)

| KETERANGAN | 2004 | 2003 | 2002 |
|----------------------------|---------|---------|---------|
| Jml Hut. Lancar (per Des.) | 1.896,7 | 1.953,1 | 1.600,7 |
| Equity (per Des.) | 669,92 | 539,26 | 554,93 |

Sumber : Laporan Keuangan PT CBK

TABEL 2
Perhitungan Penjualan dan Asset
Th. 2002 - 2004

(000.000)

| KETERANGAN | 2004 | 2003 | 2002 |
|-------------------------|---------|---------|---------|
| Penjualan (kum jan-des) | 9.109,6 | 8.202,7 | 8.240,3 |
| Total Asset (per Des) | 2.566,6 | 2.492,4 | 2.155,6 |

Sumber : Laporan Keuangan PT CBK

Bahwa terlihat perputaran penjualan hampir sampai dengan 4 (empat) kali total asset adalah dikarenakan data yang disajikan untuk Total Asset adalah berdasarkan posisi per Desember sedangkan data Penjualan adalah kumulatif dari Januari – Desember.

TABEL 3
Perhitungan Aktiva Lancar dan Piutang Dagang
Th. 2002 – 2004

(000.000)

| KETERANGAN | 2004 | 2003 | 2002 |
|---------------------------|---------|---------|---------|
| To. Akt. Lancar (per Des) | 2.421,1 | 2.315,4 | 1.927,9 |
| Piutang Dagang (per Des) | 1.370,1 | 1.046,8 | 1.043,1 |

Sumber : Laporan Keuangan PT CBK

1.2. Perumusan dan Identifikasi Masalah

Sebagai dasar pembahasan judul tersebut lebih lanjut pada Bab IV, maka penulis merumuskan permasalahan menjadi sebagai berikut :

- 1) Bahwa dana operasional perusahaan berasal dari hutang lancar.
- 2) Dari total modal kerja bruto (Aktiva Lancar) perusahaan, angka terbesarnya didominasi oleh piutang dagang.
- 3) Bahwa kegiatan penjualannya hampir 4 (empat) kali dari total asset.

Identifikasi permasalahan adalah sebagai berikut :

- 1) Apakah dengan dana operasional yang berasal dari hutang lancar akan mempengaruhi aktivitas perusahaan ?
- 2) Apakah dengan jumlah piutang dagang yang cukup besar akan mempengaruhi aktifitas dalam penagihan ?
- 3) Apakah dengan penjualan yang hampir 4 (empat) kali jumlah total asset, perusahaan masih mampu mengelola piutangnya dan masih mampu dalam menghasilkan keuntungan ?

1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian

Maksud dari penelitian ini adalah untuk memperoleh data dan informasi yang berkaitan dengan permasalahan yang akan dibahas, sebagai bahan kajian di dalam penyusunan skripsi ini.

Sedangkan tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

- 1) Untuk mengobservasi data mengenai debitur-debitur yang mendapat fasilitas kredit pada PT Cahaya Buana Kemala.
- 2) Untuk mengidentifikasi data mengenai debitur-debitur yang memiliki piutang dagang terhadap PT Cahaya Buana Kemala.

- 3) Untuk mengevaluasi pelaksanaan pengelolaan piutang dagang dalam pengaruhnya terhadap laba perusahaan

1.4. Kegunaan Penelitian

Dari hasil penelitian yang dilakukan, maka penulis mengharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan manfaat atau kegunaan sebagai berikut :

1) Penulis

Kegiatan penelitian yang dilakukan penulis merupakan pengalaman yang sangat berharga dan besar manfaatnya, diantaranya :

- Dapat mengetahui penerapan pengelolaan piutang dagang dan pengaruhnya terhadap laba perusahaan, dengan cara membandingkan teori dengan prakteknya.
- 2) Bagi perusahaan, setelah penulis mengetahui evaluasi terhadap kebijakan pengelolaan piutang dagang dan pengaruhnya terhadap laba perusahaan, penulis berharap dapat memberikan masukan untuk lebih meningkatkan kebijakan dalam pengelolaan piutang dagang dan pengaruhnya terhadap laba perusahaan.
 - 3) Bagi para pembaca, penulis mengharapkan dengan membaca karya tulis ini dapat menambah wawasan dan pengetahuan khususnya tentang kebijakan pengelolaan piutang dagang serta pengaruhnya terhadap laba perusahaan.

1.5. Kerangka Pemikiran, Paradigma Penelitian dan Alat Analisa

1.5.1. Kerangka Pemikiran

Keputusan tentang berapa banyak piutang akhirnya akan tergantung sebagian besar pada bagian pemasaran. Meskipun demikian dampak keputusan tersebut akan terasa pada bagian keuangan, paling tidak yang menyangkut masalah pendanaan. Dengan demikian nampak bahwa keputusan-keputusan keuangan bukan hanya terbatas dilakukan oleh bagian keuangan saja. Analisis ekonomi tentang piutang pada dasarnya mencoba membandingkan manfaat dan pengorbanan yang timbul karena memiliki piutang, karena itulah diperlukan identifikasi manfaat dan pengorbanan tersebut.

Jumlah piutang yang dimiliki perusahaan, di samping ditentukan oleh penjualan, persyaratan penjualan, dan standar kredit, juga dipengaruhi oleh manajemen (pengumpulan) piutangnya. Pencatatan piutang yang tidak baik, sumber daya manusia yang kurang, merupakan faktor-faktor yang menyebabkan mengapa rata-rata piutang meningkat, membuat perputaran piutang lebih rendah dari standar persyaratan penjualan.

Untuk mengendalikan piutang, perusahaan perlu menetapkan kebijaksanaan kreditnya. Kebijakan ini yang kemudian berfungsi sebagai standar. Apabila kemudian dalam pelaksanaannya penjualan kredit dan pengumpulan piutang tidak sesuai dengan standar yang telah ditetapkan, maka perusahaan perlu melakukan perbaikan. Kegiatan untuk menjamin agar hasil sesuai dengan rencana merupakan esensi dari fungsi pengendalian.

Untuk itu perusahaan mencari cara yang tepat untuk mengelola piutang dagang yang dimilikinya, karena semakin besar kerugian atas piutang dagang yang tidak tertagih maka akan semakin besar biaya atas penghapusan piutang tersebut. Kurangnya pengendalian atas piutang dagang dapat mengakibatkan kerugian yang cukup besar, hal ini akan berpengaruh terhadap perolehan laba perusahaan.

Setiap analisis ekonomi menyangkut perbandingan antara manfaat dan pengorbanan. sejauh manfaat diharapkan lebih besar dari pengorbanan, suatu keputusan dibenarkan secara ekonomi. Karena itu, dalam merencanakan kebijakan keuangan yang mempengaruhi piutang, perlu diidentifikasi manfaat dan pengorbanan karena keputusan tersebut.

Sekali perusahaan memutuskan untuk menjual secara kredit, timbul masalah tentang siapa yang akan diijinkan untuk membeli secara kredit, perlu ditentukan standar dan kemudian dilakukan evaluasi terhadap para pembeli. Standar bisa ditentukan berdasarkan atas evaluasi data historis terhadap variabel-variabel tertentu atau karena pertimbangan tertentu.

Perusahaan yang telah menjalankan kebijakan kredit dan pengumpulan piutang, dapat melakukan evaluasi calon langganan yang baru dengan mendasarkan diri pada cara-cara yang telah digunakan. Secara umum terdapat beberapa langkah dalam evaluasi calon langganan :

1. Mengumpulkan informasi yang relevan tentang calon pelanggan
2. Menganalisa kondisi calon pelanggan atas dasar informasi yang diperolehnya
3. Mengambil keputusan apakah calon pelanggan akan diberikan kredit atau tidak dan berapa jumlahnya.

Selain berbagai faktor yang berkaitan dengan kebijakan kredit, faktor lain yang perlu mendapat perhatian adalah *instrument* kredit. Dalam kaitannya dengan pengelolaan piutang terdapat berbagai instrument kredit seperti *open account*, *promissory note*, *commercial draft*, *sight draft*, *time draft*, *banker's acceptance*, *conditional sales contract* dan *repurchase agreements*. Hampir sebagian besar kredit yang ditawarkan adalah dalam bentuk *open account* yakni satu perjanjian kredit dimana daftar barang yang diperjual belikan atau *invoice* ditandatangani oleh pembeli setelah menerima barangnya dan setelah itu baru keduanya mencatat dalam pembukuan mereka.

Bentuk lain instrumen kredit adalah kontrak penjualan bersyarat atau *conditional sales contract*. Dalam kondisi semacam ini, penjual masih memiliki hak atas barang yang diperjualbelikan secara yuridis hingga pembeli membayar seluruhnya. Keuntungan utama kontrak penjualan bersyarat ini adalah bahwa *default risk* yang dihadapi penjual relatif lebih kecil dibandingkan dengan penjualan biasa karena kepemilikan masih ada di tangan penjual. Tingkat bunga dalam kontrak penjualan bersyarat biasa diperhitungkan dalam pembayaran secara periodik.

Salah satu pengaruh yang ditimbulkan atas perputaran piutang adalah tingkat perolehan laba yang dicapai. Kelancaran atas pelunasan piutang dagang oleh pelanggan, secara langsung akan berpengaruh terhadap laba perusahaan, laba yang optimal dapat dicapai dengan melakukan suatu kebijakan atas pengelolaan piutang dagang.

Untuk itu perusahaan mencari cara yang tepat untuk mengelola piutang dagang yang dimilikinya, karena semakin besar kerugian atas piutang dagang yang tidak tertagih, maka akan semakin besar biaya atas penghapusan piutang tersebut. Kurangnya pengendalian atas piutang dagang dapat mengakibatkan kerugian yang cukup besar, hal ini akan berpengaruh terhadap perolehan laba suatu perusahaan.

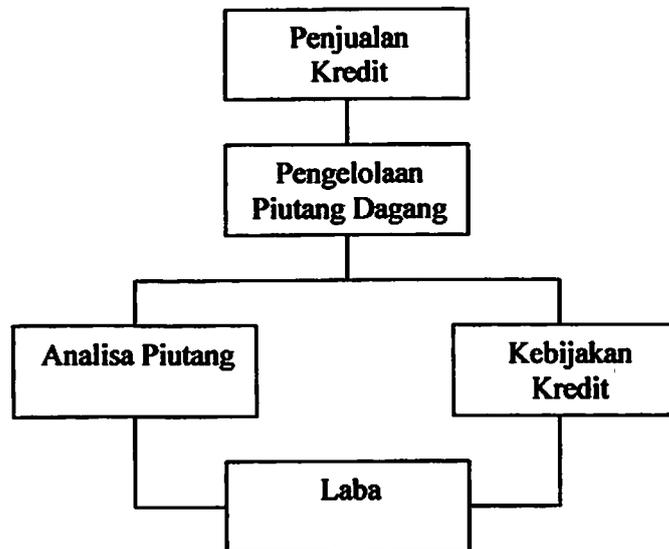
Dan dikarenakan kondisi laporan keuangan PT Cahaya Buana Kemala pada indentifikasi masalah menggambarkan adanya dana operasional yang sebagian besar berasal dari hutang lancar maka diusahakan agar penagihan piutang diaktifkan sehingga jangka waktu pengumpulan piutang menjadi sangat pendek. Hal ini diperlukan untuk mengantisipasi likuiditas perusahaan agar tetap liquid.

Maka langkah-langkah yang dapat dipergunakan dalam mengevaluasi kebijakan piutang dagang PT Cahaya Buana Kemala adalah sebagai berikut :

1. Membuat *schedule* piutang para customer
2. Membuat prosedur didalam kebijakan kredit yang selalu diperbaharui
3. Membuat *aging schedule* customer yang bermasalah
4. Menyiapkan dana cadangan untuk kredit bermasalah

5. Membuat tingkat kesehatan kredit yang bermasalah

1.5.2. Paradigma



Gambar 1
Bagan Kegiatan Penjualan

Bagan tersebut menjelaskan mengenai kegiatan penjualan dengan kredit yang menimbulkan adanya piutang dagang, dimana dalam kaitannya dengan perolehan laba maka piutang dagang tersebut harus dikelola dengan baik yakni menggunakan analisa piutang dan kebijakan kredit yang menguntungkan kedua belah pihak.

1.5.3. Alat Analisa

Alat analisa yang dipergunakan dalam pengelolaan data untuk mengetahui kebijakan pengelolaan piutang dagang terhadap perolehan laba perusahaan adalah melalui analisis deskriptif. Yakni

1.6. Hipotesis Penelitian

Hipotesis penelitian yang dapat dikemukakan berdasar identifikasi

permasalahan adalah :

- 1) Perusahaan memang menggunakan dana yang bersal dari hutang lancar dalam operasionalnya.
- 2) Aktivitas penagihan cukup baik walaupun jumlah piutangnya cukup besar.
- 3) Selama ini perusahaan masih mampu mengelola piutangnya dengan baik sehingga masih memperoleh laba.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Manajemen Keuangan

2.1.1. Pengertian Manajemen Keuangan

Manajemen keuangan merupakan salah satu fungsi perusahaan yang penting bagi keberhasilan usaha suatu perusahaan. Hal ini sesuai dengan definisi yang dikemukakan oleh para ahli tentang manajemen keuangan, yang menjadi dasar untuk membahas permasalahan lebih lanjut.

Bambang Riyanto, Prof, Dr dalam bukunya **Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan**, berpendapat bahwa:

Manajemen keuangan adalah keseluruhan aktivitas yang bersangkutan dengan usaha untuk mendapatkan dana dan menggunakan atau mengalokasikan dana tersebut.

(Bambang Riyanto, 1991, 35)

J. Fred Weston & Thomas E. Copeland yang bukunya dialihbahasakan oleh Jaka Wasana, Drs., MSM dan Kibrandoko., Ir., MM., yang berjudul **Manajemen Keuangan** berpendapat bahwa:

Manajemen Keuangan dapat didefinisikan dari tugas-tugas dan tanggung jawabnya berlainan di setiap perusahaan, tugas pokok manajemen keuangan antara lain meliputi keputusan tentang investasi, pembiayaan kegiatan usaha dan pembayaran deviden suatu perusahaan.

(J. Fred Weston & Thomas E. Copeland, 2004,180)

Sedangkan Carles P Jones dalam bukunya **Introduction of Financial Management** berpendapat bahwa:

Financial management is in effect applied economics because it is concerned with the allocation of a company's scarce financial resources among competing choices.

(Carles P. Jones, 2002, 135)

Dari pendapat para ahli diatas dapat disimpulkan bahwa pembelanjaan atau manajemen keuangan merupakan kegiatan yang dilakukan untuk mendapatkan dana, menggunakan dana melalui berbagai cara yang efektif dan efisien.

2.1.2. Ruang Lingkup, Fungsi dan Tujuan Manajemen Keuangan

Ruang lingkup manajemen keuangan dapat dikelompokkan dalam tiga keputusan penting seperti dikemukakan oleh Dr. Suad Husnan dalam bukunya **Manajemen Keuangan Teori dan Keputusan (Keputusan Jangka Panjang)** sebagai berikut :

Lingkup manajemen keuangan pada garis besarnya adalah pembicaraan tentang keputusan-keputusan dalam bidang keuangan, yaitu investasi, keputusan pembelanjaan dan kebijaksanaan *dividen* dengan tujuan memaksimalkan nilai perusahaan atau kemakmuran para pemegang saham.

(Dr. Suad Husnan, 2001, 245)

Sedangkan fungsi manajemen keuangan menurut Dr. Suad Husnan, MBA., dalam bukunya **Manajemen Keuangan Teori dan Keputusan (Keputusan Jangka Panjang)**, terdiri dari dua fungsi yaitu:

1. Fungsi penggunaan dana (*allocation of funds*)

Fungsinya menentukan berapa banyak perusahaan melakukan investasi dan pada aktiva apa saja investasi tersebut dan

merupakan keputusan investasi (*capital budgeting*) yang harus diambil oleh manajer keuangan.

2. Fungsi mendapatkan dana (*raising of funds*)

Fungsinya menentukan cara memperoleh kas untuk dibelanjakan investasi tersebut dan merupakan keputusan pembelanjaan (*financing decision*) yang harus diambil oleh manajer keuangan.

(Dr. Suad Husnan, 2001, 158)

Tujuan Manajemen Keuangan menurut Dr. Husnan Suad dan Dra. Enny Pudjiastuti, MBA., Ak., dalam bukunya **Dasar-Dasar Manajemen Keuangan** adalah,

“Untuk memaksimalkan nilai perusahaan”.

(Dr. Husnan Suad & Dra. Enny Pudjiastuti, 1998, 98)

Berdasarkan pengertian diatas dapat penulis simpulkan bahwa fungsi manajemen keuangan berkaitan dengan upaya menggunakan dana secara tepat dan mendapatkan dana yang efisien untuk pencapaian tujuan manajemen keuangan yaitu memaksimalkan nilai perusahaan.

2.2. Piutang

2.2.1. Pengertian Piutang

Dalam rangka usaha untuk memperbesar volume penjualan kebanyakan perusahaan besar menjual produk dengan sistem kredit. Dengan melaksanakan penjualan kredit diharapkan akan dapat merangsang pelanggan-pelanggan baru dan mempertahankan pelanggan yang telah ada sehingga volume penjualan yang telah ada dapat di pertahankan serta ditingkatkan.

Penjualan dengan sistem kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang dan barulah kemudian pada hari jatuh tempo terjadi aliran kas masuk yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut.

Pengertian piutang menurut Drs. M. Manullang dalam buku **Pengantar Manajemen Keuangan** adalah,

Semua tuntutan terhadap pelanggan, baik berbentuk uang, barang maupun jasa, serta segala hal yang berbentuk perkiraan seperti transaksi.

(Drs. M. Manullang, 2005, 36)

Sedangkan menurut Indriya Gitosudarno dalam bukunya **Manajemen Keuangan** menyatakan bahwa :

Piutang adalah aktiva atau kekayaan yang timbul akibat pelaksanaan politik penjualan kredit.

(Indriya Gitosudarno, 1990, 121)

Dari pengertian-pengertian piutang tersebut dapat disimpulkan bahwa piutang mengandung pengertian semua tuntutan atau klaim uang kepada pihak ketiga yang pada umumnya akan berakibat adanya penerimaan kas dimasa yang akan datang.

Piutang disebut juga sebagai modal kerja, hal ini sesuai dengan definisi yang diberikan oleh Anton M. Samosir dalam **Manajemen Ilmu Belanja Fakultas Ekonomi dan Fakultas Administrasi Niaga Universitas HKBP Nonmerson Medan** :

Piutang adalah unsur modal kerja yang selalu berputar menurut siklus perusahaan normal

(Anton M. Samosir, 2000, 240)

Berdasarkan uraian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa piutang adalah merupakan salah satu usaha dalam unsur perputaran modal kerja dengan adanya penjualan barang-barang atau penyerahan jasa-jasa secara kredit. Oleh karena itu manajemen piutang merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan yang menjual produknya secara kredit. Manajemen piutang terutama menyangkut masalah pengendalian jumlah piutang, pengendalian pemberian dan pengumpulan piutang juga evaluasi terhadap kebijakan kredit yang dijalankan oleh perusahaan.

2.2.2. Faktor Yang Mempengaruhi Piutang

Investasi dalam piutang adalah salah satu jenis investasi yang banyak dilakukan perusahaan-perusahaan besar maupun kecil. Hal ini dilakukan dalam rangka untuk dapat bersaing dengan perusahaan lainnya dalam menarik pembeli. Namun demikian, perusahaan tidak dapat secara sembarangan untuk memberikan kredit pada pelanggannya. Karena dengan semakin besarnya investasi dalam piutang usaha maka akan semakin besar pula risikonya. Faktor yang mempengaruhi besar kecilnya piutang menurut Prof. Dr. Bambang Riyanto dalam bukunya **Dasar-Dasar Pembelian Perusahaan**, adalah:

- 1) Volume penjualan kredit.**
 - 2) Syarat pembayaran penjualan kredit**
 - 3) Ketentuan tentang pembatasan kredit.**
 - 4) Kebijakan dalam pengumpulan piutang**
 - 5) Kebiasaan membayar dari para pelanggan**
- (Bambang Riyanto, 1991, 85-87)**

Sedangkan faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya piutang menurut Edwin Martin & Petty Scott Jr, dalam bukunya **Manajemen Keuangan, Prinsip-prinsip dan Aplikasi** adalah:

- 1) Pengaruh dari besarnya prosentase dari penjualan yang dilakukan secara kredit dibandingkan dengan total penjualan yang terjadi terhadap piutang.
- 2) Sifat usaha yang menentukan proporsi dari penjualan dalam bentuk kredit
- 3) Kebijakan kredit dan penagihan
(Edwin Martin & Petty Scott Jr, 2005, 264)

Perubahan rata-rata piutang yang dikaitkan dengan perubahan standar kredit disebabkan oleh dua faktor yaitu :

- 1). Perubahan volume penjualan kredit.
- 2). Perubahan dalam kebijaksanaan pengumpulan piutang.

Jadi dapat disimpulkan perubahan dalam volume penjualan kredit dan pengumpulan piutang secara bersama-sama memperbesar biaya apabila standar kredit diperlunak dan akan menurun apabila standar kreditnya diperketat. Pada umumnya jumlah investasi dalam piutang yang dilakukan perusahaan adalah 85% dari total penjualan sedangkan 15 % penjualan tunai yang dananya digunakan untuk kegiatan operasi perusahaan.

2.2.3. Analisis Rasio Keuangan

Rasio adalah rumusan secara matematis untuk menggambarkan suatu hubungan atau perbandingan antara suatu jumlah tertentu dengan

jumlah lainnya. Analisis rasio merupakan teknik analisis yang mampu memberikan petunjuk atau indikator untuk dapat menilai tingkat likuiditas, solvabilitas, profitabilitas dan aktivitas serta informasi-informasi yang lain yang diperlukan.

Menurut Safarudin Alwi dalam bukunya **Alat-Alat Analisis Dalam Pembelanjaan**, rasio-rasio finansial umumnya diklasifikasikan menjadi 4 (empat) macam, yaitu :

1. **Rasio Likuiditas atau Liquidity Ratio** adalah rasio yang mengukur kemampuan perusahaan untuk memenuhi kebutuhan finansial jangka pendek yang berupa hutang-hutang pendek.
2. **Rasio Leverage atau Leverage Ratio** adalah rasio yang menyangkut jaminan yang mengukur kemampuan perusahaan untuk membayar hutang bila pada suatu saat perusahaan dilikuidasi atau dibubarkan.
3. **Rasio Aktivitas atau Activity Ratio** adalah rasio yang mengukur kemampuan perusahaan dalam menggunakan dana yang tersedia yang tercermin dalam perputaran modalnya.
4. **Rasio Keuntungan atau Profitability Ratio** adalah rasio yang mengukur kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba.
(Syafarudin Alwi, 1993, 97)

Sedangkan menurut Ruddy Tri Santoso dalam bukunya **Kredit Usaha Perbankan** menghasilkan rasio keuangan menjadi 4 (empat) macam, yaitu :

1. **Likuiditas** adalah kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban jangka pendeknya didalam usaha bank.
2. **Solvabilitas** adalah kemampuan usaha untuk memenuhi kewajibannya baik jangka pendek dan jangka panjang.
3. **Rentabilitas** adalah kemampuan usaha untuk memenuhi kewajiban operasional perusahaan, baik dari pencetakan pendapatan usaha maupun perencanaan laba yang dapat dipenuhinya.

4. **Profitabilitas** adalah kemampuan usaha untuk menghasilkan keuntungan perusahaan setelah dikurangi berbagai biaya operasionalnya.

(Ruddy Tri Santoso; 1996; 105)

Sedangkan analisa rasio menurut Bambang Riyanto, Prof, Dr dalam bukunya **Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan** adalah terdiri sebagai berikut :

1. **Ratio Likuiditas**

a) **Current Ratio** :

$$\frac{\text{Aktiva Lancar}}{\text{Hutang Lancar}}$$

Hutang Lancar

: Kemampuan untuk membayar hutang yang segera harus dipenuhi dengan aktiva lancar

b) **Cash Ratio** :

$$\frac{\text{Kas Efek}}{\text{Hutang Lancar}}$$

Hutang Lancar

: Kemampuan untuk membayar hutang yang segera harus dipenuhi dengan kas yang tersedia dalam perusahaan dan efek yang dapat segera diuangkan

c) **Quick (Acid test) ratio** :

$$\frac{\text{Kas + Efek + Piutang}}{\text{Hutang Lancar}}$$

Hutang Lancar

: Kemampuan untuk membayar hutang yang segera harus dipenuhi dengan aktiva lancar yang lebih likuid (*quick assets*)

2. **Ratio Solvabilitas** :

a) **Total Debt to total Capital assets** :

$$\frac{\text{Hutang Lancar + Hutang Jk. Panjang}}{\text{Jumlah Modal / Aktiva}}$$

Jumlah Modal / Aktiva

: Berapa bagian dari keseluruhan kebutuhan dana yang dibelanjai dengan hutang atau berapa bagian dari aktiva yang digunakan untuk menjamin hutang

b) *Total debt to Equity ratio* :

$$\frac{\text{Hutang Lancar} + \text{Hutang Jk. Panjang}}{\text{Jumlah Modal Sendiri}}$$

: Bagian dari setiap rupiah modal sendiri yang dijadikan jaminan untuk keseluruhan hutang

c) *Long term debt to Equity ratio* :

$$\frac{\text{Hutang Jangka Panjang}}{\text{Jumlah Modal Sendiri}}$$

: Bagian dari setiap rupiah modal sendiri yang dijadikan jaminan untuk hutang jangka panjang

d) *Times Interest Earned Ratio*:

$$\frac{\text{Ebit}}{\text{Bunga Hutang Jangka Panjang}}$$

: Besarnya jaminan keuntungan untuk membayar bunga hutang jangka panjang

3. Rasio Aktivitas :

a) *Total Assets Turnover* :

$$\frac{\text{Penjualan Netto}}{\text{Jumlah Aktiva}}$$

: Kemampuan dana yang tertanam dalam keseluruhan aktiva berputar dalam suatu periode tertentu atau kemampuan modal yang diinvestasikan untuk menghasilkan "revenue"

b) *Receivable turnover* :

$$\frac{\text{Penjualan kredit}}{\text{Piutang Rata-rata}}$$

: Kemampuan dana yang tertanam dalam piutang berputar dalam suatu periode tertentu

c) *Average Collection Periode* :

$$\frac{\text{Piutang Rata-rata} \times 360 \text{ hari}}{\text{Penjualan Kredit}}$$

: Periode rata-rata yang diperlukan untuk mengumpulkan piutang

- d) *Inventory turnover* :

$$\frac{\text{Harga Pokok Penjualan}}{\text{Inventory Rata-rata}}$$
: Kemampuan dana yang tertanam dalam inventory berputar dalam suatu periode tertentu atau likuiditas dari inventory dan tendensi untuk adanya “overstocks”
- e) *Average day's inventory* :

$$\frac{\text{Inventory Rata-rata} \times 360}{\text{Harga Pokok Penjualan}}$$
: Periode menahan persediaan rata-rata atau periode rata-rata persediaan barang berada di gudang
- f) *Working capital turnover* :

$$\frac{\text{Aktiva Lancar} - \text{Hutang Lancar}}{\text{Penjualan netto}}$$
: Kemampuan modal kerja (netto) berputar dalam suatu periode siklus (cash cycle) dari perusahaan

4. Rasio Keuntungan:

- a) *Gross Profit Margin* :

$$\frac{\text{Penjualan netto} - \text{Harga Pokok Penjualan}}{\text{Penjualan netto}}$$
: Laba bruto per rupiah penjualan
- b) *Operating Income Ratio (Operating profit margin)* :

$$\frac{\text{Penj. Netto} - \text{HPPenj} - \text{B adm, B penj \& B umum}}{\text{Penjualan neto}}$$
: Laba operasi sebelum bunga dan pajak yang dihasilkan oleh setiap rupiah penjualan
- c) *Operating ratio* :

$$\frac{\text{HP penjualan} + \text{biaya adm, penjualan, umum}}{\text{Penjualan netto}}$$
: Biaya operasi per rupiah penjualan. Makin besar rasio ini berarti semakin buruk

- d) *Net Profit Margin (sales margin)* :
- $$\frac{\text{Keuntungan netto sesudah pajak}}{\text{Penjualan netto}}$$
- : Keuntungan netto per rupiah penjualan
- e) *Earning power of total investment (rate of return on total assets)* :
- $$\frac{\text{EBIT}}{\text{Jumlah Aktiva}}$$
- : Kemampuan dari modal yang diinvestasikan dalam keseluruhan aktiva untuk menghasilkan keuntungan bagi semua investor (pemegang obligasi + saham)
- f) *Net earning power ratio (rate of return on investment / ROI)* :
- $$\frac{\text{Keuntungan netto sesudah pajak}}{\text{Jumlah Aktiva}}$$
- : Kemampuan dari modal yang diinvestasikan dalam keseluruhan aktiva untuk menghasilkan keuntungan netto
- g) *Rate of return for the owners (rate of return on Net Net Worth)*
- $$\frac{\text{Keuntungan netto sesudah pajak}}{\text{Jumlah Aktiva}}$$
- : Kemampuan dari modal sendiri untuk menghasilkan keuntungan bagi pemegang saham preferen dan saham biasa
- (Bambang Riyanto;1991;25)

2.3. Kebijakan Piutang

2.3.4. Pengertian Kebijakan Piutang

Ada beberapa pengertian yang dikemukakan tentang kebijakan piutang. Pengertian kebijakan penjualan kredit menurut Drs. Lukman Syamsudin, M. dalam bukunya **Manajemen Keuangan Perusahaan**

Konsep Aplikasi Dalam Perencanaan, Pengawasan, Dan Pengambilan Keputusan adalah :

Merupakan pedoman yang ditempuh oleh perusahaan dalam menentukan apakah kepada seorang pelanggan akan diberikan kredit dan jika diberikan berapa banyak atau berapa jumlah kredit yang akan diberikan tersebut.

(Drs. Lukman Syamsudin, 1999, 256)

Pengertian kebijakan penjualan kredit menurut Drs. M. Manullang dalam bukunya Pengantar Manajemen Keuangan adalah :

Proses perencanaan yang terkait dengan pengendalian piutang didasari atas penentuan tujuan pemberian kredit dan batas yang harus dipenuhi dalam memberikan kredit, termasuk didalamnya adalah program penagihan.

(Drs. M. Manullang, 2005, 47)

Dari pengertian-pengertian diatas maka dapat penulis simpulkan bahwa kebijakan perkreditan adalah suatu prosedur yang disusun untuk dijadikan pedoman bagi pejabat-pejabat kredit dalam menentukan apakah seorang langganan akan memberikan kredit dan berapa jumlah kredit yang akan diberikan tersebut. Tujuan dari penetapan kebijakan kredit ini untuk meningkatkan volume penjualan sekaligus menghindari resiko kerugian yang ditimbulkan akibat piutang yang tak tertagih.

2.3.2. Standar Kredit

Standar kredit dari suatu perusahaan didefinisikan sebagai kriteria minimum yang harus dipenuhi oleh seorang langganan sebelum dapat diberikan kredit. Hal-hal seperti nama baik langganan sehubungan

dengan kredit atau pembayaran hutang-hutang dagangnya baik kepada perusahaan sendiri maupun kepada perusahaan-perusahaan lain, referensi-referensi kredit, rata-rata jangka waktu pembayaran hutang dagang dan berapa rasio finansial tertentu dalam perusahaan langganan akan dapat memberikan suatu dasar penilaian bagi perusahaan sebelum memberikan atau melakukan penjualan kredit.

Menurut J. Fred Weston dan Eugene F. Brigham alih bahasa oleh Drs. A.Q. Khalid dalam bukunya **Dasar-Dasar Manajemen Keuangan**, untuk menilai resiko kredit seorang langganan, manajer kredit menimbanginya berdasarkan 5C kredit yaitu:

1). *Character*

Aspek ini menggambarkan sifat, kebiasaan dan rasa tanggung jawab para pembeli untuk memenuhi kewajiban-kewajibannya sesuai dengan persyaratan yang telah ditetapkan oleh penjual. Pola-pola pembayaran hutang masa lalu dapat dijadikan pedoman dalam menilai karakter seorang calon pelanggan.

2). *Capacity*

Menggambarkan kemampuan seorang langganan untuk memenuhi kewajiban-kewajiban finansialnya. Sesuatu estimasi yang dianggap cukup baik dapat diperoleh dengan menilai posisi likuiditas dan proyeksi cash flow dari calon langganan.

3). *Capital*

Menunjukkan kepada kekuatan finansial calon langganan terutama dengan melihat jumlah modal sendiri yang dimilikinya. Analisa terhadap neraca perusahaan dengan menggunakan rasio-rasio finansial yang tersedia akan dapat memenuhi kebutuhan atas penilaian capital calon langganan.

4). *Collateral*

Menggambarkan jumlah aktiva yang dijadikan sebagai barang jaminan oleh calon langganan. Akan tetapi biasanya hal ini bukanlah merupakan pertimbangan yang sangat penting karena tujuan perusahaan dalam memberikan kredit bukanlah untuk

menyita dan kemudian menjual aktiva langganan, tetapi tekanannya adalah pada pembayaran kredit pada waktu yang sudah ditetapkan.

5). *Conditions*

Menunjuk kepada keadaan ekonomi secara umum dan pengaruhnya atas kemampuan perusahaan calon langganan dalam memenuhi kewajiban-kewajibannya.

(J. Fred Weston dan Eugene F. Brigham, 2001, 204)

Lukman Syamsudin dalam bukunya yang berjudul **Manajemen Keuangan Perusahaan Konsep Aplikasi Dalam Perencanaan Dan Pengambilan Keputusan** mengungkapkan faktor-faktor utama yang harus dipertimbangkan apabila perusahaan bermaksud untuk mengubah standar kredit yang ditetapkan adalah:

1) **Biaya-biaya administrasi,**

Yaitu apabila perusahaan memperlunak standar kredit yang diterapkan maka berarti lebih banyak kredit yang diberikan dan tugas-tugas yang tidak dapat dipisahkan dengan adanya penambahan penjualan kredit tersebut juga akan semakin besar. Sebaliknya, apabila standar kredit diperketat maka jumlah penjualan kredit yang diberikan akan semakin kecil dan tugas-tugas untuk itupun akan semakin sedikit. Dengan demikian, dapat diperkirakan bahwa perlunakan standar kredit yang lebih ketat akan mengurangi biaya-biaya administrasi.

2) **Investasi dalam piutang,**

Penanaman modal dalam piutang mempunyai dana-dana tertentu, semakin besar piutang semakin besar pula dana yang dikeluarkan, demikian sebaliknya. Singkatnya, perubahan dalam volume penjualan dan pengumpulan piutang secara bersama-sama memperbesar biaya apabila standar kredit diperlunak, dan akan menurunkan biaya-biaya tersebut jika standar kredit diperketat.

3) **Kerugian piutang,**

Probabilitas (resiko) kerugian piutang atau bad debt expense akan semakin meningkat dengan diperlunaknya standar kredit dan akan menurun apabila standar kredit diperketat.

4) **Volume penjualan**

Pengaruh dari perubahan-perubahan dalam volume penjualan atas keuntungan perusahaan tergantung pada pengaruhnya atas biaya-biaya dan penghasilan yang diperoleh.

(Lukman Syamsudin, 1996, 257-259)

2.3.3. Syarat Kredit

Persyaratan kredit atau *credit term* menunjuk persyaratan pembayaran yang disyaratkan kepada langganan yang melakukan pembelian secara kredit. Syarat kredit meliputi periode kredit dan potongan tunai yang diberikan. Syarat kredit biasa dinotasikan dengan istilah, misalnya “ *2/10 net 30* “ berarti potongan tunai sebesar 2% diberikan jika pembayaran dilakukan dalam jangka waktu 10 hari dan jika potongan tunai tidak dimanfaatkan maka pembayaran harus dilakukan selambat-lambatnya dalam waktu 30 hari. Jika syarat yang ditentukan adalah “ *net 60* “berarti perusahaan tidak memberikan potongan tunai, dan pembayaran harus dilakukan selambat-lambatnya 60 hari setelah tanggal faktur.

Melonggarkan periode kredit dapat merangsang kenaikan penjualan, akan tetapi biaya atas dana yang terikat pada piutang usaha juga meningkat. Pemberian potongan tunai juga akan menarik pelanggan untuk mememanfaatkannya, sehingga periode penagihan rata-rata akan menjadi lebih pendek karena beberapa pelanggan membayar lebih awal.

2.3.4. Rata-rata Umur Piutang

Piutang adalah merupakan elemen dari modal kerja yang keadaannya akan selalu berputar. Periode perputaran piutang disamping dipengaruhi panjang pendeknya syarat pemberian kredit, juga tergantung pada efektifitas pengendalian piutang. Semakin panjang syarat pemberian kredit yang ditetapkan berarti semakin lama perusahaan akan terikat dalam sektor piutang. Atau sebaliknya meskipun perusahaan menetapkan tenggang waktu syarat pemberian kredit yang relatif pendek. Akan tetapi apabila pengendalian piutang tak berjalan secara efektif, maka akan dapat mengakibatkan inefisiensi modal kerja.

Salah satu cara untuk mengukur efisiensi pengendalian piutang adalah dengan jalan mengukur tingkat perputaran piutang, sebagai mana pendapat dari S Munawir dalam bukunya **Analisa Laporan Keuangan** sebagai berikut:

Posisi hutang dan taksiran waktu pengumpulannya dapat dinilai dengan menghitung tingkat perputaran piutang tersebut (*Turn Over Receivable*), yaitu dengan membagi total penjualan kredit (netto) dengan piutang rata-rata, semakin tinggi ratio menunjukkan modal kerja yang ditanamkan dalam piutang rendah, sebaliknya kalau ratio makin rendah maka ada *over invesment* dalam piutang.

(S Munawir , 1999, 75)

Berdasarkan penjelasan diatas, maka tingkat perputaran piutang dapat dihitung dengan formula sebagai berikut:

$$\text{Perputaran Piutang : } \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Rata-Rata Piutang}}$$

Rata-rata piutang dihitung dari saldo awal piutang yang ditambah piutang akhir dibagi dua maka umur piutang dapat dicari sebagai berikut:

$$\text{Rata-rata Umur Piutang : } \frac{\text{Rata-Rata Piutang X 360}}{\text{Penjualan Kredit}}$$

Dengan memperhatikan tingkat perputaran piutang yang sesungguhnya dan kemudian membandingkannya dengan standar kredit yang telah ditetapkan sebelumnya, maka akan dapat dinilai apakah manajemen kredit telah melaksanakan pengendalian piutang secara efektif dan efisien. Apabila tingkat perputaran piutang yang sesungguhnya suatu perusahaan lebih besar dari standar kredit yang telah ditetapkan maka dapat disimpulkan bahwa piutang yang dimiliki perusahaan tersebut bermasalah.

2.3.5. Kebijakan Penagihan

Penagihan merupakan aktivitas akhir dari siklus penjualan suatu produk. Tujuan dari kebijakan penagihan ini adalah untuk memperoleh pembayaran dari rekening-rekening yang telah lewat jatuh temponya. Indikasi dari makin banyak rekening-rekening debitur yang menunggak pada suatu perusahaan adalah makin meningkatnya jumlah piutang secara proporsional dengan kenaikan penjualan dan makin lamanya periode penagihan rata-rata akibat kurang efektifnya program penagihan yang dilakukan.

Proses penagihan juga memakan biaya yang tidak sedikit, baik dari sudut biaya uang nyata maupun hilangnya hubungan baik dengan pelanggan. Tetapi tetap diperlukan adanya ketegasan penagihan untuk mencegah bertambah panjangnya waktu penagihan dan memperkecil kerugian langsung yang timbul karena timbulnya piutang tak tertagih. Disini perlu adanya teknik penagihan piutang yang baik untuk mendapatkan piutang dari para debitur.

Lukman Syamsudin dalam bukunya yang berjudul **Manajemen Keuangan Perusahaan Konsep Aplikasi Dalam Perencanaan, Dan Pengambilan Keputusan** mengungkapkan beberapa teknik pengumpulan piutang yaitu:

1) Melalui surat.

Apabila waktu pembayaran hutang dari langganan sudah lewat beberapa hari tetapi belum juga dilakukan pembayaran maka perusahaan dapat mengirim surat dengan nada mengingatkan langganan yang belum membayar hutangnya tersebut bahwa hutangnya telah jatuh tempo.

2) Melalui telpon.

Apabila setelah dikirim surat teguran ternyata hutang-hutang tersebut belum juga dibayar, maka bagian kredit dapat menelepon langganan tersebut dan secara pribadi meminta untuk segera melakukan pembayaran.

3) Kunjungan personal.

Teknik pengumpulan piutang dengan jalan melakukan kunjungan personal ketempat langganan sering kali digunakan karena dirasakan sangat efektif dalam usaha pengumpulan piutang.

4) Tindakan yuridis.

Apabila langganan tidak mau membayar hutangnya maka perusahaan dapat menggunakan tindakan-tindakan hukum dengan mengajukan gugatan perdata melalui pengadilan.

(Lukman Syamsudin, 1999, 273)

2.4. Laba

2.4.1. Pengertian Laba

Penghasilan bersih atau laba sering kali digunakan sebagai ukuran kinerja atau sebagai dasar bagi ukuran yang lain seperti imbalan investasi. Hal ini dapat di lihat dari pengertian laba yang dikemukakan oleh Dr. Zaki Baridwan, Ak., MSc., dalam bukunya **Intermediate Accounting** adalah :

Kenaikan modal (laba) bersih yang berasal dari transaksi sampingan atau transaksi yang jarang terjadi dari suatu badan usaha, dan dari semua transaksi atau kejadian lain yang mempengaruhi badan usaha selama satu periode kecuali yang timbul dari pendapatan (revenue) investasi oleh pemilik.

(Dr. Zaki Baridwan, Ak., MSc, 1999, 35)

Pengertian laba dari sudut akuntansi keuangan menurut Drs. R.A Supriono S.U., Ak., dalam bukunya **Akuntansi Manajemen I Konsep Dasar Akuntansi Manajemen dan Proses Perencanaan** adalah,

“Perubahan aktiva bersih selain dari perubahan investasi pemilik yang dibuat dalam periode tertentu.”

(Drs. R.A Supriono S.U., Ak. 1999, 188)

Pengertian laba menurut Ralph Estes yang dialih bahasakan oleh Marianus Sinaga dalam buku **Kamus Akuntansi** adalah,

”Merupakan kelebihan *revenue* (pendapatan) atas *Cost of Goods Sold* (harga pokok penjualan)”.

(Ralph Estes, 1998, 61)

Pengertian laba menurut Sofyan Syafri Harahap dalam bukunya **Teori Akuntansi** adalah,

”Perbedaan revenue yang direalisasi yang timbul dari transaksi pada periode tertentu dihadapkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan pada periode tersebut”.

(Sofyan Syafri Harahap, 1999, 147)

Berdasarkan pengertian-pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa laba adalah perubahan aktiva bersih, mengakibatkan kelebihan revenue yang timbul dari transaksi di kurangi dengan biaya yang telah dikeluarkan pada periode tersebut.

2.4.2. Perencanaan dan Sasaran Laba

Perencanaan laba merupakan suatu bentuk perencanaan operasi penganggaran terhadap pendapatan penjualan dan beban operasi dalam mencapai sasaran laba tertentu. Perencanaan laba untuk periode akuntansi tertentu akan berhubungan dengan perencanaan atau penghasilan penjualan dan biaya pada periode akuntansi yang bersangkutan.

Faktor-faktor yang harus dipertimbangkan dalam perencanaan laba menurut Matz, Adolph, Milton F Uzry, dan Lawrance H. Hammer yang dialihbahasakan oleh Tim Penerbit Airlangga dalam buku **Akuntansi Biaya Perencanaan Dan Pengendalian** adalah:

- 1) Laba atau rugi yang dialami dari volume penjualan.**
- 2) Volume penjualan yang harus dicapai untuk menetapkan seluruh biaya yang terpakai untuk menghasilkan laba yang memadai agar dapat membayar deviden bagi saham preferent dan saham biasa, dan untuk meahan sisa laba yang cukup guna memenuhi kebutuhan dimasa depan.**
- 3) Titik impas (*break event point*)**

- 4) **Volume penjualan yang dapat dihasilkan oleh kapasitas operasi pada saat ini.**
- 5) **Kapasitas operasi yang diperlukan untuk mencapai sasaran laba.**
- 6) **Hasil pengembalian (*return*) atas modal yang digunakan.**
(Matz, Adolph, Milton F Uzry & Lawrence H. Hammer, 2000, 124)

Sedangkan menurut Sofyan Syafri Harahap dalam bukunya **Budgeting : Penganggaran Perencanaan Lengkap Manajemen Untuk Membantu Manajemen**, berpendapat bahwa pada pokoknya ada tiga prosedur yang berbeda yang dapat digunakan dalam menetapkan sasaran laba :

- 1) **Metode Apriori**
Dalam metode apriori sasaran laba yang diinginkan ditetapkan lebih dahulu sebelum proses perencanaan mula-mula pihak manajemen merinci tingkat hasil pengendalian tertentu yang akan direalisasikan dalam jangka panjang dengan wahana perencanaan.
- 2) **Metode Apteriori**
Dalam metode apteriori sasaran laba ditetapkan sesudah perencanaan dan sasaran tersebut merupakan hasil perencanaan itu sendiri.
- 3) **Metode Pragmatis**
Dalam metode pragmatis pihak manajemen yang menggunakan standar laba tertentu yang telah teruji secara empiris dan didukung oleh pengalaman. Dengan menggunakan suatu tingkat target laba yang diperoleh dari pengalaman, pengharapan atau perbandingan, pihak manajemen menetapkan standar laba kredit yang dianggap memadai bagi perusahaan.
(Sofyan Syafri Harahap, 2002, 91)

2.5. Evaluasi Terhadap Kebijakan Pengelolaan Piutang Dagang Dan Pengaruhnya Terhadap Laba Perusahaan

Untuk dapat mempertahankan langganan-langganan yang sudah ada dan menarik langganan-langganan baru serta usaha untuk memperbesar volume penjualan perusahaan pada umumnya melakukan melakukan penjualan secara kredit. Penjualan kredit yang pada akhirnya akan menimbulkan hak penagihan atau piutang kepada langganan. Mengingat bahwa piutang merupakan suatu bentuk investasi yang cukup besar dalam sebagian perusahaan, maka dengan adanya manajemen piutang yang baik akan dapat memberikan keuntungan-keuntungan bagi perusahaan. Dalam mengelola piutangnya, pada umumnya perusahaan akan menetapkan kebijakan kredit yang terdiri dari standar kredit dan syarat kredit serta kebijakan penagihan.

2.5.1. Analisis Kebijakan Kredit dan Penagihan

Standar kredit merupakan pedoman perusahaan untuk memutuskan apakah kepada pelanggan akan diberikan kredit dan apabila diberikan berapa jumlah yang harus diberikan. Analisis-analisis kredit yang menyangkut "*the five C's of credit*" akan digunakan untuk mengumpulkan dan menggunakan informasi kredit untuk menentukan apakah seorang pelanggan telah memenuhi standar kredit yang sudah ditetapkan perusahaan. Penilaian-penilaian subyektif dari manajer bagian kredit merupakan input yang sangat penting dalam

pengambilan keputusan sehubungan dengan kredit yang akan diberikan.

Persyaratan kredit atau "*credit term*" merupakan persyaratan pembayaran yang diisyaratkan perusahaan kepada pelanggan yang melakukan pembelian secara kredit. Persyaratan kredit memiliki tiga komponen penting yaitu periode kredit, potongan tunai serta periode potongan tunai.

Kebijakan pengumpulan piutang menentukan bentuk dan intensitas dari usaha-usaha yang dilakukan untuk menagih piutang yang sudah melewati periode kredit yang sudah ditentukan. Keputusan-keputusan sehubungan dengan intensitas pengumpulan piutang sangat tergantung pada biaya yang harus dikeluarkan untuk melakukan penagihan serta keuntungan-keuntungan yang diperoleh.

Adanya perubahan dari ketiga ataupun salah satu dari komponen diatas akan dapat mempengaruhi volume penjualan, tingkat keuntungan, tingkat perputaran piutang (*Turnover Receivable*) dan kerugian piutang.

Apabila perusahaan menetapkan kebijakan kredit yang longgar maka volume penjualan perusahaan akan meningkat, tetapi resiko kerugian piutang juga akan semakin besar dengan diberikannya kredit kepada pelanggan yang kurang memenuhi kriteria. Hal ini terjadi

karena mungkin mereka membutuhkan waktu yang lebih lama untuk membayar hutangnya kepada perusahaan. Sebaliknya apabila perusahaan memperketat kreditnya maka volume penjualan akan menurun karena pelanggan yang kurang memenuhi kriteria tidak akan dapat mendapatkan penjualan secara kredit. Pengaruh dari kebijakan kredit tersebut dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

TABEL 4
PENGARUH KEBIJAKAN KREDIT TERHADAP LABA PERUSAHAAN

| Keterangan | Kebijakan Kredit Diperketat | | Kebijakan Kredit Longgar | |
|------------------|-----------------------------------|---|-----------------------------------|--|
| | Perubahan naik (N) atau turun (T) | Pengaruh atas keuntungan positif (+) atau negatif (-) | Perubahan naik (N) atau turun (T) | Pengaruh atas keuntungan positif (+) atau negatif(-) |
| Vol. Penjualan | T | - | N | + |
| Perputaran Ptg | T | + | N | - |
| Kerugian piutang | T | + | N | - |
| Nilai penjualan | T | - | N | + |
| Jumlah piutang | T | - | N | + |

Sumber : Evaluasi Laporan Keuangan PT CBK

Dengan melakukan manajemen piutang yang baik, maka perusahaan akan dapat memaksimalkan perolehan labanya dengan cara meningkatkan volume penjualannya yang sebagian besar dilakukan secara kredit dan meminimalkan resiko atas piutang tak tertagih.

2.5.2. Analisis Kebijakan Pencadangan Kerugian Piutang dan Penghapusan Resiko

Salah satu resiko terbesar yang harus ditanggung oleh perusahaan dengan adanya piutang adalah terjadinya kemacetan atas penerimaan piutang tersebut. Dengan terjadinya kemacetan dalam penerimaan piutang dgang berarti terjadi kemacetan dalam arus kas masuk (*cash inflow*) dan akibatnya perusahaan dituntut untuk menyediakan dana dari sumber lain dalam rangka menutupi pengeluaran-pengeluaran yang sifatnya operasional. Terjadinya piutang yang melewati batas waktu di dalam suatu perusahaan berkaitan erat dengan kebijakan perusahaan yang tidak melakukan usaha penagihan atas piutang secara efektif dan tidak diterapkannya kebijakan penghapusan atas piutang yang sudah tidak dapat diharapkan lagi akan tertagih.

Perlu disadari bahwa dimungkinkan terjadinya kerugian piutang dagang sebagai akibat tidak tertagihnya sebagian atau seluruh piutang dagang yang dimiliki perusahaan. Kerugian ini tidak dapat dipastikan kapan dan berapa jumlah piutang yang tidak dapat ditagih tersebut. Oleh karena itu, perusahaan perlu membuat pencatatan terhadap pengakuan atas pembebanan kerugian meskipun kerugian tersebut belum terjadi. Dengan pengakuan kerugian akan terjadi pemerataan pembebanan atas kerugian yang mungkin terjadi di masa yang akan datang. Pembebanan ini dilakukan dengan

mencatat kerugian piutang di satu sisi dan cadangan kerugian piutang di sisi lain. Apabila pada suatu saat benar-benar terjadi kerugian piutang dagang, maka kerugian itu cukup ditutup dengan cadangan kerugian piutang yang telah dicatat sebelumnya.

BAB III

OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1. Objek Penelitian

Penulis memilih objek penelitian pada sebuah perusahaan swasta nasional bernama PT. Cahaya Buana Kemala yang bergerak di bidang usaha penjualan *furniture* dan alat-alat rumah tangga, beralamat di Sentul Bogor tepatnya di Kawasan Industri Terpadu Bogorindo Cemerlang Desa Leuwikutug Sentul Kecamatan Citeureup Kabupaten Bogor.

Objek penelitian penulis adalah evaluasi terhadap kebijakan pengelolaan piutang dagang dan pengaruhnya terhadap laba perusahaan PT Cahaya Buana Kemala. Kebijakan pengelolaan piutang dagang yang diterapkan oleh perusahaan dapat dijadikan sebagai salah satu alat dalam meningkatkan laba perusahaan, dimana hal tersebut dapat terlihat dari kelancaran perputaran piutang dagang menjadi dana tunai segera sehingga akan menghemat biaya operasional dari penangguhan pencairan piutang dagang itu sendiri.

Pada PT. Cahaya Buana Kemala proses kebijakan pengelolaan piutang dagangnya meliputi dua aktifitas yaitu perencanaan dan pengendalian. Kedua aktifitas tersebut diperlukan oleh manajemen untuk dapat memastikan apakah hasil yang dicapai saat ini telah sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan.

3.2. Metode Penelitian

3.2.1. Desain Penelitian

Desain penelitian dalam arti luas adalah seluruh proses perencanaan dan pelaksanaan suatu penelitian. Sedangkan dalam arti sempit dan khusus, desain penelitian merupakan rencana tentang cara mengumpulkan dan menganalisis data agar dapat dilaksanakan secara ekonomis serta serasi dengan jenis/tujuan penelitian. Desain penelitian terdiri atas :

(1) Jenis, Metode dan Tujuan Penelitian

- 1) Jenis / bentuk penelitian yang digunakan adalah deskriptif eksploratif dengan penelitian studi kasus.
- 2) Teknik penelitian yang digunakan adalah statistik kualitatif / kuantitatif.

(2) Unit Analisis

Unit analisis merupakan tingkat agregasi yang dianalisis dalam penelitian. Unit analisis yang ditentukan berdasarkan rumusan masalah atau pertanyaan penelitian yang merupakan elemen penting dalam desain penelitian karena mempengaruhi proses pemilihan, pengumpulan dan analisis data. Unit analisis dapat berupa: *Organization*, sumber data yang unit analisisnya merupakan respon dari divisi organisasi/perusahaan, yaitu Bagian Keuangan PT. Cahaya Buana Kemala.

Adapun jenis rasio analisis yang dipergunakan terdapat diantara berikut ini :

1. Ratio Likuiditas

- a. Rasio Lancar (*Current Ratio*)
- b. Rasio Kas (*Cash Ratio*)
- c. Rasio Cepat (*Quick-acid test Ratio*)

2. Ratio Solvabilitas

- a. Rasio Hutang dengan Aktiva
(*Total Debt to Total Capital Assets*)
- b. Rasio Hutang dengan Modal sendiri
(*Total Debt to Total Equity Ratio*)
- c. Rasio Hutang Jangka Panjang dengan Modal sendiri
(*Long term debt to Equity Ratio*)
- d. Rasio EBIT dengan Bunga Hutang Jangka Panjang
(*Times Interset Earned Ratio*)

3. Ratio Aktivitas

- a. Perputaran Total Aktiva (*Total Assets turn over*)
- b. Perputaran piutang (*Receivable turn over*)
- c. Rata-rata Pengumpulan Piutang
(*Average Collection Periode*)
- d. Perputaran persediaan
(*Inventory turnover*)

- e. Rata-rata persediaan
(Average day's Inventory)
- f. Perputaran Modal Kerja *(Working Capital turnover)*

4. Ratio Keuntungan

- a. Ratio Laba Kotor
(Gross Profit Margin)
- b. *Operating Income Ratio*
(Operating Profit Margin)
- c. Rasio Operasi
(Operating Ratio)
- d. Rasio Laba bersih
(Net profit margin (sales Margin))
- e. *Earning power of total investment*
(rate of return on total assets)
- f. *Net earning power ratio*
(rate of Return on Investment/ROI)
- g. *Rate of return for the owners*
(rate of return on net net worth)

3.2.2. Operasionalisasi Variabel

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis melakukan analisis evaluasi terhadap kebijakan pengelolaan piutang dagang dan pengaruhnya

terhadap laba perusahaan, dengan operasionalisasi variable sebagai berikut :

Tabel 5
Operasionalisasi Variabel

| Variabel / Sub Variabel | Indikator | Skala |
|--------------------------------------|---|---|
| Kebijakan pengelolaan piutang dagang | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Kriteria Pelanggan ▪ Volume penjualan kredit ▪ Pemberian potongan ▪ Kebijakan penagihan ▪ Evaluasi atas resiko kredit ▪ Kebijakan pengumpulan piutang ▪ Kelengkapan dan keabsahan dokumen | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ordinal ▪ Rasio ▪ Rasio ▪ Ordinal ▪ Rasio ▪ Ordinal ▪ Ordinal |
| Perolehan Laba | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Penjualan ▪ Efisiensi Biaya | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Rasio ▪ Rasio |

3.2.3. Prosedur Pengumpulan Data

Pengumpulan data yang dilakukan untuk melengkapi penyusunan skripsi ini melalui beberapa jenis prosedur pengumpulan data. Prosedur pengumpulan data yang dilakukan penulis adalah sebagai berikut :

1) Penelitian Kepustakaan

Merupakan penelitian yang dilakukan untuk mendapatkan data sekunder dengan cara mempelajari literatur-literatur tulisan maupun catatan-catatan kuliah yang berhubungan dengan obyek penulisan skripsi ini, sehingga diperoleh kerangka teori yang relevan dengan masalah yang dibahas dalam skripsi ini.

2) Penelitian Lapangan

Penelitian secara langsung terhadap keadaan perusahaan yaitu dengan mencatat aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan yang berhubungan dengan masalah yang dibahas dalam skripsi ini, sehingga penulis memperoleh data yang sebenarnya.

Dalam hal penelitian lapangan ini penulis melakukan observasi dan wawancara langsung.

a) *Observasi*

Penelitian lapangan melalui observasi yaitu dengan mengamati aktivitas dan operasional perusahaan secara langsung terutama yang berkaitan dengan pengelolaan piutang dagang.

b) *Wawancara*

Wawancara merupakan penelitian lapangan yang dilakukan untuk memperoleh data serta gambaran yang lebih jelas mengenai perusahaan secara keseluruhan sehubungan dengan permasalahan yang akan diteliti. Wawancara ini dilakukan melalui tanya jawab yang tersusun dan terarah terhadap orang-orang atau sumber-sumber yang dapat memberikan informasi mengenai permasalahan yang akan dibahas penulis.

3.2.4. Metode Analisis

Sesuai dengan tujuan penelitian ini, metode analisis yang digunakan untuk menguji evaluasi kebijakan pengelolaan piutang dagang dan pengaruhnya terhadap laba perusahaan adalah :

Analisis Deskriptif

Yaitu menganalisis mengenai penerapan kebijakan pengelolaan piutang dagang pada PT Cahaya Buana Kemala apakah telah sesuai dengan iklim perusahaan dalam memperoleh dan meningkatkan laba perusahaan.

Adapun alat analisis yang digunakan adalah :

- a. Membuat penyisihan kerugian piutang

$$\frac{\text{Kerugian Piutang}}{\text{Penjualan Kredit}} \times 100\%$$

- b. Analisis Terhadap Perputaran Piutang Dagang

$$\text{Perputaran Piutang} = \frac{\text{Penjualan kredit (bersih)}}{\text{Rata-rata piutang}}$$

$$\text{Jumlah hari piutang} = \left\{ \frac{\text{Rata-rata piutang}}{\text{Penj. kredit (bersih)}} \right\} \times 360$$

- c. Analisis Umur Pitang (*Aging Schedule*)
- Belum jatuh tempo
 - Menunggak 1 sampai 30 hari, 31 sampai 60 hari, 61 sampai 90 hari, dan seterusnya.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Gambaran Umum Perusahaan

4.1.1. Sejarah Singkat Perusahaan

PT. Cahaya Buana Kemala merupakan perusahaan trading yang menjual produk plastik *furniture*, *spring bed*, busa, sofa dan metal *furniture* berdiri pada tanggal 07 April 1994 dengan Akta Pendirian Nomor 165 yang dibuat dihadapan Notaris Nyonya Djurnawati Soetarmono, SH., di Bogor. Akta pendirian tersebut disahkan oleh Departemen Kehakiman Republik Indonesia dengan berdasarkan Keputusan Menteri Kehakiman Republik Indonesia Nomor C-17138.HT.01.04.TH.2001 tertanggal 01-11-2001. Kemudian PT. Cahaya Buana Kemala melengkapi legalitas perusahaan dengan mendaftarkan diri sebagai wajib pajak dan memiliki NPWP 01.627.084.5-403.000. Adapun susunan para anggota direksi perusahaan yaitu :

| | |
|----------------|-------------------------|
| Komisaris | : Bapak Simarba Atong |
| Direktur Utama | : Bapak Dede Hasan |
| Direktur | : Bapak I Nyoman Jempen |

Untuk menciptakan kondisi perusahaan yang baik maka manajemen perusahaan menganut sebuah filosofi perusahaan yang bertujuan untuk memotivasi karyawan agar bekerja lebih profesional. Filosofi perusahaan yang dimiliki oleh PT. Cahaya Buana Kemala adalah : “ *Striving for Excellence and Satisfaction atau Unggul Berkarya Puas Bekerja Sama.* “

PT. Cahaya Buana Kemala mempunyai visi perusahaan, yaitu bertekad menjadi perusahaan *trading furniture* yang memimpin pasar dan memiliki citra positif serta kondusif bagi semua pihak sehingga diakui sebagai asset nasional. Selain itu PT. Cahaya Buana Kemala mempunyai misi perusahaan yaitu menjadi perusahaan *furniture* yang berkarya unggul dalam berbagai aspek untuk memberikan kepuasan kepada pelanggan, karyawan, pemegang saham, negara dan masyarakat.

4.1.2. Struktur Organisasi dan Uraian Tugas

Sebelum menguraikan lebih lanjut mengenai struktur organisai perusahaan PT. Cahaya Buana Kemala, terlebih dahulu penulis menguraikan pengertian organisasi dan struktur organisasi. Organisasi adalah sekelompok individu yang bekerja sama untuk mencapai tujuan tertentu. Sedangkan struktur organisasi adalah suatu susunan resmi suatu organisasi yang menggambarkan berbagai kedudukan baik perorangan atau unit dalam suatu organisasi serta sekaligus

menggambarkan hubungan-hubungan mereka. Salah satu bentuk organisasi yang ada adalah perusahaan atau badan usaha, di mana di dalamnya terdapat orang-orang yang mempunyai tujuan-tujuan yang hendak dicapai dengan melakukan kerjasama. Untuk mencapai tujuan tersebut diperlukan adanya pemimpin dan orang-orang yang dapat membantu tugas-tugas pemimpin sehingga terdapat pembagian tugas dan wewenang yang jelas berdasarkan kemampuan dan keahlian yang dimiliki. Penyusunan struktur organisasi tersebut harus disesuaikan dengan sifat dan besarnya masing-masing perusahaan. Semakin besar suatu perusahaan maka akan semakin kompleks struktur organisasinya. Struktur organisasi yang baik secara ekonomis menguntungkan perusahaan serta harus bersifat fleksibel dalam arti bila ada perluasan atau perubahan keadaan, struktur organisasi mampu mengikuti dan menyesuaikan terhadap perubahan tersebut. Berdasarkan pada jenis struktur organisasi yang ada, PT. Cahaya Buana Kemala merupakan struktur organisasi garis yaitu struktur organisasi yang cukup sederhana dimana wewenang dan tanggung jawab dari atasan diberikan langsung kepada bawahan yang ada satu tingkat di bawahnya atau sebaliknya bawahan bertanggung jawab kepada atasan yang berada satu tingkat di atasnya. Untuk memperjelas hubungan masing-masing bagian dalam PT. Cahaya Buana Kemala dapat dilihat dalam bagan struktur organisasi perusahaan. Struktur organisasi PT. Cahaya Buana Kemala yaitu :

1. Dewan Komisaris

Dewan komisaris mempunyai wewenang dan tanggung jawab antara lain :

- ◆ Merumuskan maksud, tujuan, kebijakan dan rencana perusahaan serta strategi untuk mencapai tujuan tersebut.
- ◆ Mempunyai wewenang untuk memeriksa buku-buku, surat-surat dan bukti-bukti lainnya kemudian mencocokkannya dengan keadaan keuangan perusahaan.
- ◆ Membuat keputusan untuk menyetujui perjanjian pinjam meminjam yang akan diadakan oleh direktur.
- ◆ Menerima laporan sesuai dengan tugas dan fungsinya dalam mengawasi struktur piramida.

2. Direktur Utama

Direktur utama merupakan pimpinan perusahaan tertinggi setelah dewan komisaris yang memiliki wewenang dan tanggung jawab antara lain :

- ◆ Menetapkan arah, strategi bisnis serta kebijakan pengembangan perusahaan.
- ◆ Mengadakan perencanaan untuk perusahaan secara umum
- ◆ Menyiapkan rencana anggaran kerja tahunan.
- ◆ Memberikan pengarahan umum serta menetapkan tugas dan tanggung jawab kepada pejabat di bawahnya.

- ◆ Mengadakan perubahan-perubahan struktur organisasi sesuai kebutuhan dan perkembangan perusahaan.

3. Bagian Keuangan dan Akuntansi

Bagian keuangan dan akuntansi terdiri dari :

a. Manajer Keuangan dan Akuntansi

Manajer keuangan dan akuntansi mempunyai tugas, wewenang dan tanggung jawab sebagai berikut :

- ◆ Mengadakan perencanaan keuangan
- ◆ Mengkoordinasikan, mengarahkan dan mengawasi kegiatan yang berhubungan dengan kas dan bank.
- ◆ Merencanakan alokasi biaya selama kurun waktu periode akuntansi untuk kegiatan langsung operasional perusahaan.
- ◆ Menyiapkan dan mempertimbangkan anggaran yang dibutuhkan oleh tiap-tiap bagian perusahaan.
- ◆ Memeriksa setiap transaksi dan order pembelian serta faktur untuk pembayaran hutang yang terjadi melalui kelengkapan dokumen-dokumen dan bagian-bagian terkait.
- ◆ Mengkoordinasikan dan mengawasi kegiatan masing-masing seksi yang berada di bawahnya.

b. Seksi Akuntansi

Seksi akuntansi mempunyai tugas dan tanggung jawab antara lain :

- ◆ Mencatat semua transaksi yang terjadi dalam kegiatan operasional perusahaan atau menjurnal dalam pembukuan.
- ◆ Memeriksa dan mengindeks semua faktur atau dokumen yang diterima.
- ◆ Menyusun laporan keuangan dan laporan operasi perusahaan berdasarkan pencatatan yang telah dilakukan dan menyajikannya tepat waktu.

c. Seksi Keuangan

Seksi keuangan mempunyai tugas dan tanggung jawab antara lain :

- ◆ Menerima faktur atau dokumen serta memeriksa kebenarannya dan mengadakan pemeriksaan terhadap supplier.
- ◆ Melakukan pembayaran atas faktur atau tagihan melalui otorisasi manajer keuangan dan akuntansi dan dibayarkan oleh kasir.

d. Kasir

Kasir mempunyai tugas dan tanggung jawab sebagai berikut :

- ◆ Melakukan pemeriksaan atas dokumen atau bukti-bukti pengeluaran dan penerimaan kas dan bank.

- ◆ Membukukan seluruh bukti-bukti pengeluaran dan penerimaan kas dan bank serta mengatur penyimpanan bukti-bukti tersebut.
- ◆ Melakukan pembayaran hutang atau pembayaran atas transaksi-transaksi lainnya setelah adanya instruksi dan otorisasi dari manajer keuangan dan akuntansi.
- ◆ Membuat dan memeriksa kembali laporan arus kas harian serta laporan arus kas bulanan.

4. Bagian Pembelian

- ◆ Menerima, meneliti permintaan pembelian barang.
- ◆ Mencari dan memilih supplier yang akan memasok barang tersebut.
- ◆ Melakukan negosiasi dengan supplier untuk mendapatkan harga barang yang terbaik.
- ◆ Mengatur skedul pengiriman barang yang telah dibeli.
- ◆ Memeriksa bukti-bukti serta dokumen-dokumen yang berkaitan dengan pembelian tersebut.

5. Bagian Pemasaran

Bagian pemasaran terdiri dari :

a. Manajer Pemasaran dan Penjualan

Manajer pemasaran dan penjualan memiliki tugas, wewenang dan tanggung jawab sebagai berikut :

- ◆ Merumuskan strategi dan rencana penjualan, menetapkan kebijakan penjualan, pembayaran, penentuan harga jual serta *discount* penjualan sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan.
- ◆ Melaksanakan seluruh transaksi penjualan serta menerbitkan dan menandatangani faktur atas transaksi tersebut.
- ◆ Bertanggung jawab penuh atas pencapaian target penjualan yang telah disepakati direksi.
- ◆ Membimbing dan mengawasi pelaksanaan kegiatan administrasi seksi penagihan yang dibawahinya dalam melakukan penyelesaian piutang terhadap konsumen
- ◆ Menganalisis perkembangan permintaan pasar untuk melihat kemungkinan terobosan baru pemasaran produk perusahaan.
- ◆ Melaksanakan kegiatan promosi atas produk atau memperkenalkan produk baru kepada pasar.
- ◆ Membuat dan menerbitkan faktur penjualan dan dokumen pendukung lainnya
- ◆ Menghitung biaya pengiriman dan pajak pertambahan nilai.

b. Seksi Pengiriman dan Ekspedisi

Seksi pengiriman dan ekspedisi mempunyai tugas dan tanggung jawab sebagai berikut :

- ◆ Bertanggung jawab atas pengeluaran barang dan pengirimannya kepada konsumen.
- ◆ Bertugas melaksanakan pengiriman dan ekspedisi barang agar barang tersebut dapat diterima tepat waktu dalam keadaan baik.

6. Bagian Umum dan Personalia

Manajer umum dan personalia mempunyai tugas, wewenang dan tanggung jawab sebagai berikut :

- ◆ Merumuskan dan mengusulkan program kerja dan kebijakan yang berhubungan dengan bidang personalia dan umum.
- ◆ Bertanggung jawab atas penyediaan tenaga kerja, pengembangan karier dan kesejahteraan karyawan.
- ◆ Mengatur administrasi upah dan gaji sesuai dengan prestasi yang diberikan karyawan kepada perusahaan.
- ◆ Mengangkat, memindahkan dan memberhentikan karyawan atas persetujuan dan permintaan pimpinan perusahaan.
- ◆ Mengkoordinasikan dan mengawasi kegiatan pemeliharaan atas bangunan dan alat-alat kerja pembantu yang ada di perusahaan.

4.1.3. Aktivitas Perusahaan

PT. Cahaya Buana Kemala melakukan kegiatan pembelian dan penjualan perabot rumah tangga. Adapun yang dijual oleh perusahaan ini adalah berupa *furniture* plastik meliputi kursi taman, kursi tamu, kursi baso, kursi makan, meja makan, meja taman, meja tamu, lemari makan, lemari pakaian, lemari hias, lemari dapur kemudian spring bed, busa dan produk metal seperti kursi dan meja makan, kursi dan meja tamu, tempat tidur dan meja rias. Rata-rata konsumen yang dibidik dari penjualan ini adalah kelas menengah ke bawah yang distribusinya dilakukan melalui pemasaran toko meubel setempat.

4.2. Hasil dan Pembahasan

4.2.1. Kebijakan Pengelolaan Piutang Dagang Pada PT Cahaya Buana Kemala

Dalam kondisi persaingan yang semakin tajam, akan memaksa perusahaan untuk berlomba memberikan kemudahan dalam persyaratan penjualan, hal ini dapat dilakukan misalnya dengan merubah syarat pembayarannya. Perusahaan dapat menjual produknya yang semula dengan cara tunai kemudian dirubah dengan cara kredit, dengan demikian maka akan timbul piutang. Semakin longgar persyaratan yang diberikan tentunya dengan asumsi langganan tidak merubah kebiasaan membayarnya, maka akan semakin besar jumlah piutang yang dimiliki.

Masalah piutang ini menjadi begitu penting dalam kaitannya dengan perusahaan manakala harus menentukan berapa jumlah piutang yang optimal. Disamping itu piutang juga harus dikelola dengan efisien yang menyangkut tentang laba yang diperoleh dengan perubahan kebijakan penjualan dengan beban yang timbul karena adanya piutang.

Untuk mengendalikan piutang, perusahaan perlu menetapkan kebijaksanaan kreditnya, kebijaksanaan ini yang kemudian berfungsi sebagai standar. Apabila kemudian dalam pelaksanaannya penjualan kredit dan pengumpulan piutang tidak sesuai dengan standar yang telah ditetapkan, maka perusahaan perlu melakukan perbaikan. Kegiatan untuk menjamin agar hasil sesuai dengan rencana merupakan esensi dari fungsi pengendalian.

Sejalan dengan perkembangan usahanya dan untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan di tengah persaingan bisnis dalam era globalisasi ini maka PT Cahaya Buana Kemala telah mengambil langkah-langkah strategis dalam bentuk kebijakan atau strategi untuk mempertahankan eksistensi perusahaan dan untuk meningkatkan kinerja manajemen perusahaan. Salah satu kebijakan yang ditempuh oleh manajemen berupa melaksanakan kebijakan pengelolaan piutang dagang.

Dalam melaksanakan kebijakan pengelolaan piutang dagang, tidak terlepas dari kebijakan penjualan kredit yang dilaksanakan oleh manajemen. Salah satu kebijakan yang diambil oleh manajemen dalam

meningkatkan atau memperbesar omzet penjualan, yaitu dengan melakukan penjualan secara kredit dan hal ini tidak terlepas dari kebijakan yang diambil dalam melakukan pengelolaan piutang dagangnya, dimana penjualan kredit pada PT Cahaya Buana Kemala sebesar 80% dari total penjualan yang dilakukan dan penjualan tunai sebesar 20%.

Dalam pengelolaan piutang dagangnya, PT Cahaya Buana Kemala menerapkan kebijakan berupa :

1. Kriteria Pelanggan

Sebelum memberikan kebijakan kredit kepada pelanggannya, PT Cahaya Buana Kemala terlebih dahulu akan melakukan penilaian terhadap pelanggan. Pelanggan yang akan melakukan pembelian/pengajuan secara kredit kepada PT Cahaya Buana Kemala maka pelanggan tersebut menjadi keharusan bagi perusahaan untuk memutuskan apakah pelanggan dimaksud dapat diberikan penjualan dengan system kredit. Adapun kriteria yang ditetapkan perusahaan yaitu keberadaan pelanggan haruslah dapat meyakinkan manajemen PT Cahaya Buana Kemala. Sejak awal PT Cahaya Buana Kemala menerapkan standar kreditnya dengan meminta perusahaan pelanggan menyerahkan fotocopy akte pendirian perusahaan atau bukti lain yang mendukung bahwa perusahaan tersebut jelas keberadaannya. Kebijakan ini ditetapkan karena pelanggan PT Cahaya Buana Kemala selain berbentuk

badan usaha juga berbentuk usaha pribadi atau toko. Dan menilai nama baik pelanggan sehubungan dengan kredit serta pembayaran hutang-hutang dagangnya baik kepada perusahaan sendiri maupun perusahaan lain termasuk dalam kriteria penilaian perusahaan kepada pelanggan. Penilaian ini dilakukan sedapat mungkin dengan melihat referensi-referensi kredit dari perusahaan lain.

2. Kebijakan Penentuan Jumlah Atau Besarnya Tagihan Yang Dapat Dibebankan Kepada Pembeli.

Di dalam melakukan penjualan secara kredit, manajemen mempertimbangkan berbagai faktor yang mengakibatkan tidak seluruhnya harga jual di dalam transaksi penjualan kredit dapat dibebankan atau merupakan tagihan kepada pelanggan (pembeli). Setiap elemen yang mengakibatkan tidak keseluruhan harga jual (yang disepakati) dapat dibebankan dan ditagih kepada pembeli diperlakukan sebagai pengurangan terhadap hasil penjualan. Adapun hal-hal yang dikurangkan dari hasil penjualan tersebut adalah :

a) Potongan Penjualan (*Trade Discount*)

Potongan penjualan adalah selisih antara harga bruto atau harga jual menurut daftar harga (jual) yang dipublikasikan dibandingkan dengan harga yang sesungguhnya dibayar oleh pembeli sebelum dikurangi dengan potongan tunai. Kebijakan ini mempublikasikan harga jual produk didalam daftar harga

yang pasti dengan disertai berbagai tingkat potongan penjualan dimaksudkan untuk memberikan kesempatan kepada pihak pembeli untuk membeli dalam jumlah besar dengan mendapatkan potongan-potongan khusus, agar tetap dapat mengikuti mengenai pengaruh kebijakan penentuan harga jual ini, maka pihak perusahaan melakukan pencatatan terhadap harga jual yang ditetapkan, sekalipun jumlah yang dibebankan kepada pembeli (konsumen) merupakan jumlah netto setelah dikurangi dengan potongan penjualan. Dengan perkataan lain, perusahaan tetap mencatat hasil penjualan berdasarkan harga jual yang ditetapkan dengan menampung selisih antara harga jual dan pembebanannya kepada pembeli di dalam rekening potongan penjualan (*trade discount*). Hasil penjualan dicatat dalam jumlah bruto sebelum dikurangi potongan penjualan, dan hal ini dimaksudkan agar diperoleh suatu konsistensi dan keseragaman bahwa hasil penjualan selalu sama dengan volume barang yang dijual dikalikan dengan harga jual per satuan. Dengan ketentuan tersebut, maka teknis pencatatan yang diterapkan oleh perusahaan adalah sebagai berikut :

- Potongan penjualan (*trade discount*) diberikan kepada pembelian barang yang jumlahnya diatas atau sama dengan Rp. 5.000.000,- yaitu 5% dari total pembelian.

Contoh :

Seorang pelanggan membeli kasur busa seharga Rp. 5.000.000,- , karena jumlah pembeliannya mencapai Rp. 5.000.000,- maka ia mendapat potongan penjualan (*trade discount*) sebesar 5% dengan perhitungannya sebagai berikut :

| | |
|---------------------------------------|----------------------|
| Penjualan | Rp. 5.000.000,- |
| Trade discount (Rp. 5.000.000,- x 5%) | <u>Rp. 250.000,-</u> |
| Yang dibebankan kepada pembeli | Rp. 4.750.000,- |

Dari perhitungan tersebut jelas bahwa jumlah yang ditagih kepada pembeli tidak sama dengan total penjualan yang dilakukan yaitu sebesar Rp. 5.000.000,- akan tetapi hasil penjualan tersebut tetap harus dicatat sebesar harga jual yaitu sebesar Rp. 5.000.000,-. Pencatatan yang dilakukan adalah sebagai berikut :

| | | |
|------------------------|-----------------|-----------------|
| D : Piutang Dagang | Rp. 4.750.000,- | |
| D : Potongan Penjualan | Rp. 250.000,- | |
| K : Penjualan | | Rp. 5.000.000,- |

b) Potongan Tunai (*Cash Discount*)

Untuk mendorong agar pembeli bersedia membayar /melunasi kewajiban-kewajibannya segera setelah barang-barang diserahkan kepadanya, maka manajemen menerapkan kebijakan pemberian potongan tunai dengan menetapkan syarat pembayaran yaitu 2 / 10, n = 30 yang berarti potongan sebesar

2% akan diberikan kepada pembeli yang pembayarannya dalam jangka waktu 10 hari sejak terjadinya transaksi penjualan dengan jangka waktu pembayaran secara keseluruhan selama 30 hari. Dengan demikian pembelian sebesar Rp. 5.000.000,- sesuai dengan harga yang tercantum di faktur dengan syarat pembayaran 2 / 10, n = 30, pembeli mempunyai dua pilihan atau alternatif, bahwa pembeli dapat membayar hanya sebesar Rp. 4.650.000,- (setelah dikurangi potongan penjualan 5% dan potongan tunai 2%) dalam jangka waktu 10 hari atau menunggu sampai 30 hari dengan membayar penuh sebesar Rp. 4.750.000,- (setelah dikurangi potongan penjualan sebesar 5%).

c) Retur Penjualan

PT Cahaya Buana Kemala melakukan kebijakan terhadap retur penjualan, dimana pembeli atau pelanggan dapat mengembalikan dan menolak barang yang dibeli atau dipesannya apabila tidak sesuai dengan pesanan yang telah disepakati. Kebijakan ini ditempuh untuk menjaga hubungan yang telah terbina dengan baik bersama pelanggan. Oleh karena itu untuk mengantisipasi hal tersebut, maka PT Cahaya Buana Kemala sebelum melakukan proses penjualan terlebih dahulu memeriksakan kondisi packing barang dan jika di kemudian hari terdapat kerusakan pada saat packing dibuka

pertama kali oleh pelanggan maka produk tersebut dapat langsung dikembalikan. Dan begitu pula jika dalam packing terdapat kekurangan komponen maka kekurangan tersebut dapat dimintakan kembali kepada PT Cahaya Buana Kemala setelah sebelumnya dibuatkan surat jalan retur.

3. Kolektibilitas dan Jangka Waktu yang Diperlukan Untuk Merealisasikan Piutang Dagang Menjadi Kas.

Untuk mengantisipasi berbagai faktor yang menyebabkan tidak seluruh jumlah yang dibebankan kepada debitur dari hasil penjualan dapat diterima / direalisasikan menjadi kas, maka PT Cahaya Buana Kemala mengambil kebijakan berupa :

a) Membuat penyisihan kerugian piutang dengan tujuan :

- (1) Memperhitungkan biaya-biaya yang bersangkutan dengan hasil penjualan, sehingga laba-rugi periodik yang ditentukan menggambarkan ketelitian dan mendekati ketepatan
- (2) Menunjukkan (taksiran) nilai realisasi dari piutang dagang suatu sumber ekonomi yang potensial bagi perusahaan.

PT. Cahaya Buana Kemala dalam menentukan besarnya kerugian piutang menggunakan pendekatan *income statement* yang menitikberatkan kepada laporan perhitungan laba-rugi, sehingga kerugian piutang sebagai biaya dalam hubungannya dengan penjualan merupakan unsur penting di dalam menentukan jumlah

dari penyisihan kerugian piutang. Dalam menentukan kasusnya PT Cahaya Buana Kemala menggunakan taksiran kerugian piutang berdasarkan presentase dari penjualan kredit. Perhitungan besarnya jumlah penyisihan kerugian piutang berdasarkan atas evaluasi kerugian piutang yang tidak dapat ditagih dengan total penjualan kredit yang terjadi tahun lalu. Perhitungan untuk tahun 2004 adalah sebagai berikut :

- Penjualan kredit tahun 2003 Rp 8.202.747.643,-
- Penyisihan kerugian piutang tahun 2003 Rp 48.396.211,-
- Kerugian piutang tahun 2003 Rp 80.386.927

Maka presentase kerugian piutang tahun 2004 adalah :

$$\frac{\text{Kerugian Piutang}}{\text{Penjualan Kredit}} \times 100 \%$$

$$\frac{80.386.927}{8.202.747.643} \times 100 \% = 0.98 \%$$

Berdasarkan perhitungan tersebut, maka PT Cahaya Buana Kemala menetapkan taksiran kerugian piutang untuk tahun 2004 adalah sebesar 0.98% dari total penjualan kredit. Di dalam pencatatan terhadap taksiran kerugian piutang PT Cahaya Buana Kemala menggunakan metode penyisihan karena metode penyisihan memberikan gambaran penandingan yang tepat dalam laporan laba-rugi (*matching concept*).

Taksiran kerugian piutang untuk tahun 2004 adalah sebagai berikut :

- Penjualan Kredit tahun 2004 =Rp. 9.109.628.564,20,-

- Taksiran Kerugian Piutang tahun

2004 adalah :

Rp. 9.109.628.564,20,- x 0.98% = Rp. 89.274.360,-

TABEL 6
KERUGIAN PIUTANG TAK TERTAGIH
PT CAHAYA BUANA KEMALA
Th. 2003 - 2004

| Thn. | Total Penjualan | Estimasi Kerugian Piutang | Realisasi Piutang Yang Dapat Ditagih | Kerugian Piutang Yang Sesungguhnya |
|-------------|-------------------------|----------------------------------|---|---|
| 2003 | 8.202.747.643 | 48.396.211 (0,59%) | 8.170.674.900 | 80.386.927 (0,98%) |
| 2004 | 9.109.628.564,20 | 89.274.360 (0,98%) | 9.087.309.974 | 66.955.770 (0,74%) |

Sumber : Laporan Keuangan PT Cahaya Buana Kemala

b) Analisis Terhadap Perputaran Piutang

PT Cahaya Buana Kemala membuat analisis terhadap perputaran piutangnya, yaitu dengan membandngkan total penjualan kredit netto dengan piutang rata-rata yang dihitung secara tahunan. Perputaran piutang dagang dihitung dengan menggunakan analisis ratio yaitu :

$$\text{Perputaran Piutang} = \frac{\text{Penjualan kredit (bersih)}}{\text{Rata-rata piutang}}$$

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa rata-rata perputaran piutang dagang tahun 2003 adalah 5,6 kali dengan lamanya hari pada setiap kali masa perputaran piutang dagang yaitu dari sejak terbit faktur sampai dengan pengembalian dalam bentuk kas

$$\text{Jumlah hari piutang} = \left\{ \frac{\text{Rata-rata piutang}}{\text{Penj. kredit (bersih)}} \right\} \times 360$$

TABEL 7
KOMPONEN PERPUTARAN PIUTANG
Tahun 2003 dan 2004

| Keterangan | Tahun 2003 | Tahun 2004 |
|--------------------------|-----------------|------------------|
| Penjualan Kredit (Netto) | 8.202.747.643 | 9.109.628.564,20 |
| Piutang Awal Tahun | 1.378.005.950 | 1.541.680.263 |
| Piutang Akhir Tahun | 1.541.682.263 | 1.567.492.506,7 |
| Rata-rata Piutang | 1.459.843.106,5 | 1.554.586.384,85 |

Sumber : Neraca dan Laba rugi PT Cahaya Buana Kemala

$$\begin{aligned} \text{Perputaran piutang tahun 2003} &= \frac{8.202.747.643}{1.459.843.106,5} \\ &= 5,6 \text{ kali} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Jumlah hari piutang} &= \left(\frac{1.459.843.106,5}{8.202.747.643} \right) \times 360 \\ &= 65 \text{ hari} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Perputaran piutang tahun 2004} &= \frac{9.109.628.564,20}{1.554.586.384,85} \\ &= 5,9 \text{ kali} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Jumlah hari piutang} &= \left(\frac{1.554.586.384,85}{9.109.628.564,20} \right) \times 360 \\ &= 62 \text{ hari} \end{aligned}$$

(e) *Condition* (Kondisi)

Penilaian terhadap kondisi berhubungan dengan dampak kecenderungan ekonomi secara umum terhadap perusahaan atau perkembangan khusus di sektor ekonomi tertentu yang mungkin berpengaruh terhadap kemampuan pelanggan untuk memenuhi kewajibannya. Kondisi dapat pula menunjukkan suatu dampak *trend* umum terhadap perusahaan atau perkembangan khusus di bidang ekonomi.

Berdasarkan evaluasi terhadap resiko kredit yang dilaksanakan oleh manajemen, maka dalam tahun 2003 terdapat penolakan terhadap calon pelanggan baru, yaitu sebesar 15%. Pada tahun 2004 jumlah penolakan terhadap pelanggan baru yaitu sebesar 33,33%, naik sekitar 18,33% dari tahun 2003, untuk penambahan pelanggan baru pada tahun 2003 dan tahun 2004 pada umumnya merupakan pelanggan kecil, sehingga transaksi yang dilakukan dilayani melalui *outlet* yang dimiliki perusahaan.

6) **Kebijaksanaan dalam Pengumpulan Piutang**

Untuk mendukung pengelolaan piutang yang baik, PT Cahaya Buana Kemala membuat suatu kebijaksanaan dalam pengumpulan piutang, perusahaan telah melaksanakan kebijakan pengumpulan piutang secara aktif dan pasif. Pengumpulan piutang yang dilakukan secara aktif dapat menimbulkan pengeluaran uang yang lebih besar untuk membiayai aktivitas pengumpulan piutang tersebut dibandingkan dengan

menjalankan pengumpulan piutang secara pasif. Pengumpulan yang dilakukan secara aktif oleh PT Cahaya Buana Kemala dilakukan dengan mengadakan usaha tambahan dalam pengumpulan piutang dengan memastikan bahwa biaya usaha tambahan tersebut tidak melampaui besarnya tambahan *revenue* yang diperoleh karena adanya usaha tersebut.

Usaha pengumpulan piutang dapat dilakukan dengan cara pengiriman surat, telepon atau cara lain seperti penundaan pengiriman barang baru sampai pembayaran piutang sebelumnya terlunasi atau diangsur. Usaha pengumpulan piutang yang terlalu agresif juga harus dihindarkan karena akan mengurangi penjualan di masa yang akan datang dan keuntungan, langganan akan berpindah ke pesaing perusahaan yang lebih mudah.

7) Penetapan Ketentuan-ketentuan dalam Menghadapi Penunggak

Usaha pengelolaan piutang dapat berhasil apabila didukung oleh ketentuan-ketentuan yang dapat menunjang pelaksanaan pengelolaan piutang khususnya pada tahap penagihan atau pelunasan piutang oleh pelanggan. Ketentuan ini antara lain untuk menghadapi pelanggan yang menunggak pelunasan hutangnya. Bagi para penunggak atau pelanggan yang tidak membayar hutang pada waktunya, perlu ditetapkan ketentuan-ketentuan agar pelanggan tersebut kemudian dapat melunasi hutangnya walaupun telah melampaui batas waktu yang telah ditetapkan. Ketentuan-ketentuan tersebut berupa :

- (a) Mengirimkan surat-surat tagihan kepada para pelanggan yang menunggak. Pengiriman surat tagihan ini dapat dilakukan secara bertahap bagi setiap pelanggan.
- (b) Melakukan kegiatan secara aktif dalam penagihan melalui pembicaraan secara langsung.
- (c) Penarikan jumlah atau ikatan baik berupa benda-benda, surat-surat penting dan sebagainya dengan kemungkinan untuk dapat mempercepat pelunasana kredit.

8) Kelengkapan dan Keabsahan Dokumen

Kelengkapan dan keabsahan dokumen merupakan salah satu faktor yang menunjang kegiatan pengelolaan piutang dagang. Dengan adanya dokumen yang lengkap dan sah ini, akan memperkuat dan memperjelas pengakuan piutang terhadap pelanggan, begitu pula sebaliknya dengan adanya dokumen yang lengkap akan mempermudah pelanggan untuk menginformasikan informasi hutangnya kepada perusahaan. Dokumen yang digunakan antara lain : bukti pengiriman barang (surat jalan), faktur penjualan (*invoice*) dan surat pemberitahuan piutang.

4.2.3. Kebijakan Pengelolaan Piutang Dagang dan Pengaruhnya Terhadap Laba Perusahaan Pada PT Cahaya Buana Kemala

Perubahan kebijakan pengelolaan piutang dagang memiliki dampak terhadap aspek keuangan perusahaan, sehingga akan berdampak pula terhadap laba perusahaan. Sebelum membahas dampak perubahan kebijakan

pengelolaan piutang terhadap aspek keuangan dan laba perusahaan ada baiknya kita tinjau dahulu perubahan-perubahan yang terjadi pada kebijakan pengelolaan piutang pada PT Cahaya Buana Kemala seperti terlihat pada tabel 10 berikut ini :

TABEL 10
KEBIJAKAN PENGELOLAAN PIUTANG
PT Cahaya Buana Kemala
Tahun 2003 dan 2004

| Pengelolaan Piutang | 2003 | 2004 |
|--|---|--|
| 1. Kebijakan Kredit a. Standar Kredit | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Perusahaan pelanggan harus meyakinkan PT CBK dengan menyerahkan bukti-bukti tentang keberadaan perusahaan pelanggan ▪ PT Cahaya Buana Kemala akan menilai nama baik pelanggan sehubungan dengan kredit pelanggan melalui referensi-referensi kredit pelanggan. | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Point 1 – 2 sama dengan 2003 ▪ Pelanggan yang diberikan kredit harus melakukan transaksi penjualan tunai terlebih dahulu selama 6 bulan |
| b. Syarat Kredit | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Periode kredit untuk piutang ditetapkan selama 60 hari setelah nota penjualan diterima pelanggan ▪ Kebijakan pembayaran untuk piutang ditetapkan dengan sistem angsuran dan kas | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Point 1 dan 2 sama dengan tahun 2003 |
| 2. Kebijakan Penagihan | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Pelanggan dapat melakukan pembayaran atas hutangnya dengan uang tunai, cek dan giro maupun transfer pada bank yang telah ditetapkan ▪ Apabila sampai pada batas yang telah ditentukan pelanggan belum melunasi hutangnya akibat: <ol style="list-style-type: none"> 1. Perusahaan pelanggan mengalami kerugian, perusahaan akan memberikan keringanan dengan menjadwalkan kembali pembayaran atas hutang tersebut 2. Perusahaan pelanggan mengalami kebangkrutan maka perusahaan akan menghapus piutang pelanggan. 3. Alasan yang kurang jelas maka perusahaan akan menempuh lewat jalur hukum | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Pelanggan dapat melakukan pembayaran atas hutangnya dengan uang tunai, cek dan giro maupun transfer pada bank yang telah ditetapkan ▪ Bila sampai batas waktu yang ditetapkan pelanggan belum melunasi hutangnya perusahaan akan melakukan tindakan : <ol style="list-style-type: none"> 1. Untuk jangka waktu 1-7 hari perusahaan akan mengirimkan surat peringatan bahwa hutang pelanggan telah jatuh tempo 2. Jika dalam waktu 1 minggu belum juga melunasi hutangnya perusahaan akan menelepon atau mendatangi langsung tempat pelanggan untuk menagih hutangnya. 3. Jika pelanggan belum juga melunasi hutangnya perusahaan akan mencairkan jaminan pelanggan atas hutangnya |

Setelah penulis perhatikan perubahan-perubahan yang terjadi pada kebijakan pengelolaan PT Cahaya Buana Kemala, penulis akan memperlihatkan dampak perubahan tersebut terhadap aspek keuangan PT Cahaya Buana Kemala, antara lain :

1. Dampak terhadap penjualan
2. Dampak terhadap penjualan kredit (piutang)
3. Dampak terhadap biaya
4. Dampak terhadap investasi pada piutang

Sebelum membahas pengaruh kebijakan pengelolaan piutang terhadap laba perusahaan, maka penulis terlebih dahulu akan menguraikan tentang hal-hal yang dapat mempengaruhi laba. Seperti yang telah penulis pelajari bahwa laba adalah selisih antara *revenue* dengan biaya dan perbedaan antara biaya produksi dengan harga yang diterima untuk barang-barang yang dijual atau jasa-jasa yang diberikan, maka untuk lebih jelasnya penulis akan menguraikan hal-hal apa saja yang dapat secara langsung mempengaruhi laba, diantaranya adalah :

1. Penjualan
2. Harga Pokok Penjualan
3. Biaya Operasi Perusahaan, antara lain :
 - (a) Biaya Administrasi
 - (b) Biaya Penjualan
4. Biaya Non Operasi, seperti :
 - (a) Beban Bunga Bank

(b) Beban Bunga Pinjaman

(c) Beban Lain-lain

(d) Rugi Selisih Kurs

5. Pendapatan Non Operasi

(a) Pendapatan Bunga Bank

(b) Pendapatan Lain-lain

(c) Keuntungan dari selisih Kurs

6. Biaya Pajak Penghasilan (PPh) Badan

Kerugian atas piutang tak tertagih diakibatkan oleh pengelolaan piutang yang tidak baik, begitu pula halnya dengan laba yang diperoleh oleh PT Cahaya Buana Kemala, dimana laba yang diperoleh tersebut sudah dikurangi dengan kerugian piutang tak tertagih. Oleh karena itu, dari perhitungan laba-rugi tersebut dapat dilihat bahwa semakin besar kerugian piutang tak tertagih pada akhir periode pembukuan akan secara langsung mengurangi perolehan laba sebelum pajak, sehingga pengaruh kebijakan pengelolaan piutang yang baik akan mengurangi kerugian atas piutang tak tertagih.

Sedangkan penurunan piutang yang terjadi pada PT Cahaya Buana Kemala karena perusahaan memperketat standar kreditnya sehingga pelanggan yang tidak mampu memenuhi standar dan syarat kredit yang ditetapkan perusahaan tidak melakukan transaksi pembelian dengan perusahaan. Dengan kebijakan kredit baru yang mengharuskan pelanggan menyerahkan jaminan atas hutangnya untuk mengurangi resiko piutang

tidak tertagih yang dimiliki perusahaan akan menyulitkan pelanggan karena dengan kondisi perekonomian seperti ini banyak pelanggan yang mengalami kesulitan keuangan untuk menyerahkan jaminan atas hutangnya.

Kebijakan yang telah dilakukan oleh PT Cahaya Buana Kemala di dalam pengelolaan piutang mencakup berbagai usaha yang dilakukan, diantaranya berupa penerapan kebijakan pengelolaan piutang dagang dengan tujuan untuk memperlancar proses penerimaan kas atas piutang dagang. Dengan adanya kebijakan terhadap pengelolaan piutang dagang diharapkan dapat membantu manajemen untuk meminimalkan besarnya jumlah kerugian akibat piutang yang tidak tertagih. Kebijakan-kebijakan yang diambil oleh PT Cahaya Buana Kemala khususnya kebijakan pengelolaan piutang dagang diharapkan dapat menunjang realisasi piutang dagang yang dapat ditagih serta untuk menjaga dan mengantisipasi kerugian yang diakibatkan oleh tidak tertagihnya piutang, maka PT Cahaya Buana Kemala membuat penyisihan atas kerugian piutang yang tidak dapat ditagih. Kebijakan pengelolaan piutang dagang yang dilaksanakan oleh PT Cahaya Buana Kemala mencakup antara lain :

- 1) Kriteria Pelanggan
- 2) Kebijakan penentuan jumlah atau besarnya tagihan yang dibebankan kepada pelanggan
- 3) Kebijakan tentang kolektibilitas dan jangka waktu yang diperlukan untuk merealisasikan piutang dagang menjadi kas.

Disamping kebijakan-kebijakan tersebut, juga terdapat beberapa faktor yang dapat menunjang didalam pelaksanaan dari kebijakan pengelolaan piutang dagang faktor-faktor tersebut adalah :

- 1) Jumlah volume penjualan kredit
- 2) Penyaringan pelanggan
- 3) Pemberian potongan-potongan
- 4) Pelaksanaan administrasi penarikan dan penagihan piutang
- 5) Evaluasi atas resiko kredit, berupa :
 - (a) Penilaian terhadap *character* (kepribadian)
 - (b) Penilaian terhadap *capacity* (kemampuan)
 - (c) Penilaian terhadap *capital* (modal)
 - (d) Penilaian terhadap *collateral* (jaminan)
 - (e) Penilaian terhadap *condition* (kondisi)
- 6) Kebijakan dalam pengumpulan piutang
- 7) Penetapan ketentuan-ketentuan dalam menghadapi penunggak
- 8) Kelengkapan dan keabsahan dokumen

Dalam pengelolaan piutang, yang menjadi masalah utama bagi perusahaan adalah bagaimana membuat suatu pengelolaan piutang yang mampu meningkatkan volume penjualan kredit, sehingga akan berpengaruh terhadap perolehan laba yang dicapai. Selain untuk meningkatkan volume penjualan, masalah yang timbul dalam pengelolaan piutang adalah meminimalkan biaya atas kerugian yang disebabkan karena tidak tertagihnya piutang. Pengelolaan atas piutang yang didukung oleh kebijakan

yang dibuat PT Cahaya Buana Kemala berpengaruh terhadap kelancaran tahap pengakuan piutang hingga tahap penagihan piutang yang akan mengacu kepada kemampuan perusahaan untuk meningkatkan volume penjualan kreditnya dengan disertai oleh resiko kerugian yang akan dihadapi karena tidak tertagihnya piutang. Keberhasilan ini akan mempengaruhi tingkat perolehan laba yang dapat dicapai oleh perusahaan.

Upaya untuk meningkatkan volume penjualan kredit bertujuan untuk meningkatkan penjualan sehingga laba yang diperoleh menjadi tinggi. Pengelolaan atas piutang yang dilakukan oleh PT Cahaya Buana Kemala diawali dengan upaya perusahaan untuk meningkatkan volume penjualan secara kredit. PT Cahaya Buana Kemala mengambil kebijakan dengan menetapkan atau memberikan potongan penjualan, potongan penjualan tersebut diberikan atau ditawarkan perusahaan untuk menarik minat pelanggan, untuk meningkatkan pembelian terhadap barang yang ditawarkan oleh perusahaan. Dengan adanya potongan penjualan tersebut, volume penjualan kredit dapat meningkat karena secara langsung pelanggan akan meningkatkan jumlah pembeliannya. Untuk mendukung kelancaran penerimaan piutang atas meningkatnya volume penjualan kredit ini, maka PT Cahaya Buana Kemala juga membuat atau mengadakan penyaringan atau seleksi terhadap pelanggan. PT CBK melakukan seleksi terhadap pelanggan yang memiliki daya beli tinggi dengan disertai dengan kemampuan serta tanggung jawab untuk melunasi hutang-hutangnya.

Dengan semakin meningkatnya jumlah piutang, maka hal ini mendorong PT CBK untuk melakukan upaya dalam meminimalkan atas resiko kerugian piutang. Hal ini perlu dilakukan perusahaan untuk mencegah kerugian yang cukup besar karena besarnya piutang yang dimiliki . PT CBK dalam upaya mengantisipasi kerugian piutang tak tertagihnya membuat penyisihan atas kerugian piutang. Penyisihan tersebut dimaksudkan untuk memperhitungkan taksiran nilai realisasi dari piutang yang dimiliki perusahaan. Penetapan penyisihan dibuat PT CBK berdasarkan pada prosentase dari besarnya jumlah penjualan kredit dan didasarkan pada pengalaman-pengalaman tahun-tahun yang lalu, yang lebih penting dari penetapan penyisihan kerugian tersebut adalah sebagai tindakan *preventif* karena berdasarkan pengalaman rata-rata sejumlah tertentu dari hasil penjualan kredit ternyata tidak dapat ditagih atau direalisasikan. Dengan adanya penyisihan kerugian piutang ini, maka kerugian yang diakibatkan oleh piutang yang tidak dapat ditagih yang jumlahnya cukup besar dapat diantisipasi, hal ini dapat dilihat dari besarnya jumlah biaya kerugian piutang tak tertagih per tahun yang kurang dari 1% dan jumlah hari dalam satu kali masa perputaran piutang dagang yang turun dibandingkan dengan tahun sebelumnya.

Penurunan jumlah pelanggan perusahaan yang terjadi karena perusahaan memperketat standar kreditnya sehingga pelanggan yang tidak mampu memenuhi standar dan syarat kredit yang ditetapkan perusahaan tidak melakukan transaksi pembelian dengan perusahaan. Dengan

kebijakan kredit baru yang mengharuskan pelanggan menyerahkan jaminan atas hutangnya untuk mengurangi resiko piutang tak tertagih yang dimiliki perusahaan akan menyulitkan pelanggan karena kondisi perekonomian saat ini banyak pelanggan yang mengalami kesulitan keuangan untuk menyerahkan jaminan atas hutangnya.

Secara keseluruhan kebijakan pengelolaan piutang yang ditetapkan PT CBK pada tahun 2004 cukup efektif bila dibandingkan dengan kebijakan pengelolaan piutang pada tahun 2003. Hal ini dapat terlihat walaupun pada tahun 2004 dengan pengetatan kebijakan pengelolaan piutangnya seluruh piutang yang dimiliki perusahaan tidak dapat ditagih tetapi total perolehan laba penjualan lebih besar bila dibandingkan dengan tahun 2003. Kenaikan laba bersih dari tahun 2003 ke tahun 2004 adalah sebesar Rp. 262.777.281,7 - Rp. 190.679.275,20 = Rp. 72.098.006,5

Dari pembahasan diatas, dapat diketahui bahwa kebijakan pengelolaan piutang yang ditetapkan PT CBK mempunyai pengaruh terhadap perolehan labanya. Pada tahun 2004 manajemen PT CBK memutuskan untuk memperketat kebijakan kreditnya untuk menghindari terjadinya resiko piutang tak tertagih serta meminimalkan dana yang harus dikeluarkan untuk membiayai piutang sehingga laba yang diperoleh diharapkan dapat meningkat. Dengan memperketat kebijakan kreditnya pada tahun 2004, penjualan kredit PT CBK mengalami peningkatan yang relatif besar, demikian juga laba mengalami peningkatan dari tahun 2003 dibandingkan tahun 2004.

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1. Simpulan

Dari hasil pembahasan pada bab sebelumnya, maka penulis dapat menyimpulkan sebagai berikut :

5.1.1. Simpulan Umum

1. PT. Cahaya Buana Kemala didirikan pada tanggal 07 April 1994 dengan berdasarkan Akta Pendirian Nomor 165 yang dibuat oleh Nyonya Djunarwati Soetarmono, SH dan disahkan oleh Departemen Kehakiman Republik Indonesia dengan Nomor C-17138.HT.01.04.TH.2001 dengan beralamat di Kawasan Industri Sentul Bogor.
2. PT. Cahaya Buana Kemala yang aktivitas normalnya perusahaan bergerak di bidang *trading* yang mengkhususkan pada meubel rumah tangga berupa plastik *furniture*, *spring bed*, kasur busa, sofa. Dan metal *furniture*. Perusahaan dalam menentukan metode pengakuan pendapatan atas penjualan dibukukan sebagai pendapatan pada saat terjadinya penjualan.

3. PT. Cahaya Buana Kemala melakukan kegiatan penjualan pada toko dan perusahaan lokal di sekitar wilayah penjualan Jakarta, Bogor, Depok dan Tangerang.

5.1.2. Simpulan Khusus

1. Dalam pengelolaan piutang dagangnya, PT. Cahaya Buana Kemala menerapkan kebijakan berupa :
 - a) Kriteria pelanggan.
 - b) Kebijakan penentuan jumlah atau besarnya tagihan yang dapat dibebankan kepada pembeli.
 - (1) Potongan Penjualan (*Trade Discount*)
 - (2) Potongan Tunai (*Cash Discount*)
 - (3) Retur Penjualan
 - c) Kolektibilitas dan jangka waktu yang diperlukan untuk merealisasikan piutang dagang menjadi kas.
 - (1) Membuat penyisihan kerugian piutang dengan tujuan :
 - Memperhitungkan biaya-biaya yang bersangkutan dengan hasil penjualan, sehingga laba-rugi periodik yang ditentukan menggambarkan ketelitian dan mendekati ketepatan.
 - Menunjukkan (taksiran) nilai realisasi dari piutang dagang suatu sumber ekonomi yang potensial bagi perusahaan.

- Berikut adalah penghitungan penyisihan th. 2003 & 2004 :
 - Penjualan th. 2003 : Rp. 8.202.747.643,-
 - Estimasi kerugian piutang 0.59% : Rp. 48.396.211,-
 - Realisasi piutang yg dpt ditagih : Rp. 8.170.674.900,-
 - Kerugian piutang yang sesungguhnya
ad. Sebesar 0.98% : Rp. 80.386.927,-
 - Penjualan th. 2004 : Rp. 9.109.628.564,-
 - Estimasi kerugian piutang 0.98% : Rp. 89.274.360,-
 - Realisasi piutang yg dpt ditagih : Rp. 9.087.309.974,-
 - Kerugian piutang yang sesungguhnya
ad. Sebesar 0.74% : Rp. 66.955.770,-

(2) Analisis Terhadap Perputaran Piutang

Perputaran piutang dagang dihitung dengan menggunakan analisis rasio yaitu :

$$\text{Perputaran Piutang} = \frac{\text{Penjualan kredit (bersih)}}{\text{Rata-rata piutang}}$$

$$\text{Jumlah hari piutang} = \left\{ \frac{\text{Rata-rata piutang}}{\text{Penj. kredit (bersih)}} \right\} \times 360$$

| | | |
|------------------------------|---|----------|
| Perputaran piutang th. 2003 | = | 5.6 kali |
| Jumlah hari piutang th. 2003 | = | 65 hari |
| Perputaran piutang th. 2004 | = | 5.9 kali |
| Jumlah hari piutang th. 2004 | = | 62 hari |

(3) Analisis Umur Piutang (*Aging Schedule*)

Pada neraca per 31 Desember 2004 dengan jumlah sebanyak 30 pelanggan, perusahaan memiliki saldo piutang dagang sebesar Rp. 1.370.052.706,70 yang terdiri dari piutang yang belum jatuh tempo sebesar Rp. 759.231.450,- dan piutang yang telah jatuh tempo sebesar Rp. 610.821.256,7.

Dan untuk mengantisipasi kerugian atas biaya yang akan timbul sehubungan dengan piutang yang tidak tertagih maka perusahaan telah melakukan pencadangan pada masing-masing umur piutang, seperti berikut ini :

- Piutang lewat jatuh tempo 1-30hr = Rp. 267.503.110,-
Cadangan sebesar 0.5% = Rp. 1.337.515,
- Piutang lewat jatuh tempo 31-60hr = Rp. 234.400.500,-
Cadangan sebesar 1% = Rp. 2.344.005,-
- Piutang lewat jatuh tempo 61-90hr = Rp. 47.698.600,-
Cadangan sebesar 2% = Rp. 953.972,-
- Piutang lewat jatuh tempo >90hr = Rp. 61.219.050,-
Cadangan sebesar 5% = Rp. 3.060.953,-

2. Pengelolaan piutang dagang pada PT. Cahaya Buana Kemala dipengaruhi oleh beberapa faktor penunjang antara lain :

- a) Volume Penjualan Kredit
- b) Penyaringan Pelanggan
- c) Pemberian Potongan-potongan

- d) Pelaksanaan Administrasi penarikan atau Penagihan Piutang
 - e) Evaluasi Atas Resiko Kredit
 - (1) *Character* (Kepribadian)
 - (2) *Capacity* (Kemampuan)
 - (3) *Capital* (Modal)
 - (4) *Collateral* (Jaminan)
 - (5) *Condition* (Kondisi)
 - f) Kebijakan dalam Pengumpulan Piutang
 - g) Penetapan Ketentuan-ketentuan dalam Menghadapi Penunggak, ketentuan-ketentuan tersebut berupa :
 - (1) Mengirimkan surat-surat tagihan kepada para pelanggan yang menunggak. Pengiriman surat tagihan ini dapat dilakukan secara bertahap bagi setiap pelanggan.
 - (2) Melakukan kegiatan secara aktif dalam penagihan melalui pembicaraan secara langsung.
 - (3) Penarikan jaminan atau ikatan baik berupa benda-benda, surat-surat penting dan sebagainya dengan kemungkinan untuk dapat mempercepat pelunasan kredit.
 - h) Kelengkapan dan Keabsahan Dokumen
3. Kebijakan pengelolaan piutang yang diterapkan PT. Cahaya Buana Kemala terdiri dari standar kredit dan kebijakan pengumpulan piutang. Standar kredit yang diterapkan pada tahun 2003 mengenai kriteria yang harus dipenuhi calon pelanggan yaitu keberadaan perusahaan

pelanggan harus dapat meyakinkan pihak manajemen PT. Cahaya Buana Kemala dengan menyerahkan bukti-bukti yang mendukung. Sedangkan pada tahun 2004, PT. Cahaya Buana Kemala memutuskan untuk memperketat standar kreditnya dengan menetapkan bahwa pelanggan yang dilayani membeli produk perusahaan dengan sistem kredit, terlebih dahulu harus membeli melakukan transaksi pembelian secara tunai selama 6 bulan.

4. PT. Cahaya Buana Kemala berharap dengan kebijakan kredit baru yang mengharuskan pelanggan menyerahkan jaminan atas hutangnya untuk mengurangi resiko piutang tak tertagih yang dimiliki perusahaan akan menyulitkan pelanggan karena dengan kondisi perekonomian saat ini banyak pelanggan yang mengalami kesulitan keuangan untuk menyerahkan jaminan atas hutangnya.
5. Terbukti bahwa hipotesa awal adalah benar bahwa pada tahun 2004 meskipun sebagian besar dana operasional perusahaan berasal dari hutang lancar namun dengan perencanaan dan aktivitas penagihan piutang dagang yang baik perusahaan berhasil memperoleh kenaikan laba dibandingkan tahun 2003 yaitu :

$$\text{Rp. } 262.777.281,7 - \text{Rp. } 190.679.275,20 = \text{Rp. } 72.098.006,5$$

Dari pembahasan diatas, dapat diketahui bahwa kebijakan pengelolaan piutang yang ditetapkan PT. Cahaya Buana Kemala mempunyai pengaruh terhadap perolehan laba perusahaan secara keseluruhan.

5.2. Saran

Dari pembahasan yang telah dilakukan pada bab sebelumnya, maka penulis mencoba untuk memberikan saran yang diharapkan dapat menjadi masukan bagi perusahaan, yaitu :

1. Selama ini kebijakan penentuan besarnya piutang tak tertagih adalah berdasarkan pada persentase total penjualan maka hal tersebut sebaiknya diubah dengan menggunakan analisa umur piutang, karena didasarkan pada perhitungan yang lebih objektif atas kondisi masing-masing umur piutang serta untuk mengetahui besarnya piutang *bad debt*.
2. Dikarenakan selama ini PT Cahaya Buana Kemala memberlakukan kebijakan bahwa sebelum pelanggan diberikan penjualan kredit maka yang bersangkutan terlebih dahulu harus melakukan pembelian tunai selama 6 bulan, maka sebaiknya kebijakan tersebut diubah dengan pembelian tunai selama 3 kali sampai 5 kali sebelum pelanggan tersebut diberikan kredit, karena kebijakan pembelian tunai selama 6 bulan belum menjamin bahwa pelanggan yang nanti akan diberikan kredit tidak bermasalah, selain itu dari segi waktu juga kurang efektif.

3. Meskipun laba pada tahun 2004 meningkat sebanyak 37.8%, namun sebaiknya lebih diperhatikan kembali mengenai kemungkinan pengurangan jumlah hutang lancar yang dipergunakan sebagai dana operasional perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Anton M. Samosir, 2000, *Manajemen Ilmu Belanja Fakultas ekonomi dan Fakultas Administrasi Niaga Universitas HKBP Nonmenson*, Medan
- Bambang Riyanto, 1996, *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*, Edisi 4. Yogyakarta : BPFE - Yogyakarta
- Estes Ralph, 1998, *Kamus Akuntansi*, Mario Grafika, Jakarta
- Harahap, Sofyan Safri, 1999, *Teori Akuntansi*, Edisi 1, Jakarta
- Harahap, Sofyan Safri, 2002, *Budgetting : Penganggaran Pereencanaan lengkap Manajemen Untuk Membantu Manajemen*, Jakarta
- Indriyo Gito Sudarmo, 1990, *Manajemen Keuangan*. Edisi 3. Yogyakarta : BPFE
- J. Fred Weston & Thomas E. Copeland. 2004, *Finance Management*. Alih Bahasa Oleh : Drs. A. Jaka Wasana, MSM. Dan Ir. Kibrandoko, MSM. Edisi 12. Jilid 1. Jakarta
- Jones, Carles P, 2002, *Introduction of Financial Management*, International Edition, New Jersey, USA
- Lukman Syamsuddin, 1999, *Manajemen Keuangan Perusahaan Konsep aplikasi Dalam Perencanaan dan Pengambilan Keputusan*, Cetakan – 8, PT Raja Grafindo Persada – Jakarta
- Martin Keown & Petty Scott, JR, 2005, *Manajemen Keuangan Prinsip-prinsip dan Aplikasi*, Edisi 9, Jilid 2, Gramedia Jakarta
- M. Manullang, 2005, *Pengantar Manajemen Keuangan*, ANDI – Jakarta
- Matz & Adolph, Milton F. Uzzy dan Lawrence H. Hammer, 2000, *Akuntansi Biaya Perencanaan dan Pengendalian*, dialihbahasakan oleh Tim Penerbit Airlangga
- Rudy Tri Santoso, 1996, *Kredit Usaha Perbankan*, Penerbit BPFE, Yogyakarta
- R.A. Supriyono, 1999, *Akuntansi Manajemen : Konsep Dasar Akuntansi Manajemen dan Proses Perencanaan*. Yogyakarta : BPFE – UGM, 1999
- Suad Husnan & Enny Pudjiastuti, 1998, *Dasar-dasar Manajemen Keuangan*, Edisi II. Penerbit (UPP) AMP YKPN

Suad Husnan, 2001, *Manajemen Keuangan. Teori dan Penerapan (Keputusan Jangka Panjang)*, Edisi 5. Yogyakarta : BPFE

Syafrudin Alwi, MS., 1994, *Alat-alat Analisis Dalam Pembelanjaan*, Edisi 3, Yogyakarta : Andi Offset

S. Munawir, 1999, *Analisa Laporan Keuangan*, Edisi – 4 , UPP-AMP YKPN, Yogyakarta

Weston J. Fred, 2001, *Dasar-dasar Manajemen Keuangan*, Alih Bahasa Drs. A. Khalid, Tirtawijaya- Jakarta

Zaki Baridwan, 1999, *Intermediate Accounting*, Jilid 1, Rineka Cipta, Jakarta



PT CAHAYA BUANA KEMALA

Member of Cahaya Buana Group

SURAT KETERANGAN

No. 125/ACC-CBK/XII/2005

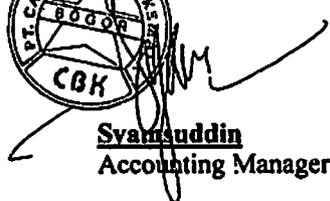
Yang bertanda tangan di bawah ini Manajemen PT Cahaya Buana Kemala menerangkan bahwa :

Nama : Sri Rejeki Handayani
NRP : 021194254
NIRM : 41043402940254
Jurusan : Manajemen

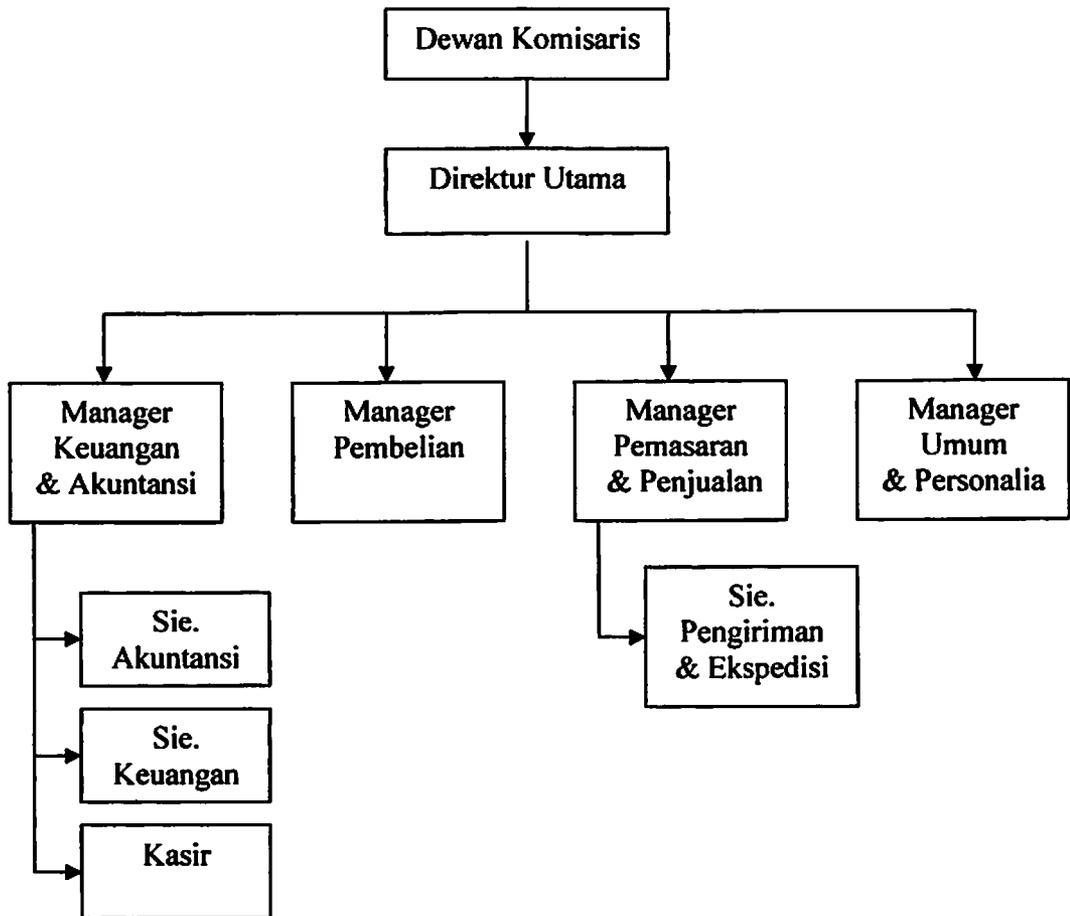
Menyatakan bahwa yang bersangkutan telah selesai melakukan penelitian pada perusahaan kami dalam rangka penyusunan tugas akhir/ skripsi dengan judul :
"EVALUASI TERHADAP KEBIJAKAN PENGELOLAAN PIUTANG DAGANG DAN PENGARUHNYA TERHADAP LABA PERUSAHAAN PADA PT CAHAYA BUANA KEMALA".

Demikian Surat Keterangan ini kami buat dengan sebenarnya untuk dapat dipergunakan dengan sebagaimana mestinya.

Bogor, 31 Desember 2005


Syamsuddin
Accounting Manager

**STUKTUR ORGANISASI
PT CAHAYA BUANA KEMALA
Th. 2004**



PT CAHAYA BUANA KEMALA
NERACA PER DESEMBER
2004 VS 2003 VS 2002

| KETERANGAN | 2004 | 2003 | 2002 |
|----------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
| AKTIVA LANCAR | | | |
| Kas | 4.663.975,00 | 10.984.675,00 | 6.562.425,00 |
| Bank | 20.148.540,90 | 68.825.585,20 | 59.828.275,20 |
| Piutang Giro | 197.439.800,00 | 494.833.150,00 | 340.736.700,00 |
| Piutang Dagang | 1.370.052.706,70 | 1.046.847.113,00 | 1.037.269.250,00 |
| Piutang Karyawan | 1.750.000,00 | 2.795.800,00 | 7.518.800,00 |
| Piutang Lain-lain | 5.534.922,30 | 12.074.922,40 | 27.164.333,10 |
| Persediaan | 779.405.125,00 | 641.923.743,20 | 405.716.539,40 |
| Biaya Dibayar Dimuka | 27.594.306,60 | 23.755.156,70 | 8.357.783,10 |
| Pajak Dibayar Dimuka | 14.552.250,00 | 13.345.800,00 | - |
| TOTAL AKTIVA LANCAR | 2.421.141.626,50 | 2.315.385.945,50 | 1.893.154.105,80 |
| AKTIVA TETAP | - | - | - |
| Nilai perolehan | 377.344.062,30 | 375.204.058,30 | 373.257.186,00 |
| Akum. Penyusutan | (231.857.588,50) | (198.169.594,50) | (145.556.695,30) |
| TOTAL AKTIVA | 2.566.628.100,30 | 2.492.420.409,30 | 2.120.854.596,50 |
| | - | - | - |
| HUTANG LANCAR | - | - | - |
| Hutang dagang | 1.836.183.175,90 | 1.828.451.667,00 | 1.529.880.611,30 |
| Hutang lain-lain | 52.161.296,80 | 60.543.699,10 | 41.348.760,80 |
| Biaya ymh Dibayar | 8.362.430,40 | 8.519.112,50 | 8.304.202,70 |
| Pend. Dit. Dimuka | - | 55.640.500,00 | 21.195.000,00 |
| TOTAL HUTANG LANCAR | 1.896.706.903,10 | 1.953.154.978,60 | 1.600.728.574,80 |
| MODAL | - | - | - |
| Modal disetor | 350.000.000,00 | 350.000.000,00 | 350.000.000,00 |
| Laba (rugi) ditahan | 57.143.915,80 | - | - |
| Laba (rugi) s/d bulan lalu | 238.066.608,20 | 163.741.317,70 | 143.808.197,80 |
| Laba (rugi) bulan ini | 24.710.673,40 | 25.524.112,90 | 26.317.823,90 |
| TOTAL MODAL | 669.921.197,40 | 539.265.430,60 | 520.126.021,70 |
| TOTAL PASSIVA | 2.566.628.100,50 | 2.492.420.409,20 | 2.120.854.596,50 |

**PT CAHAYA BUANA KEMALA
LABA (RUGI) KUMULATIF JAN-DES
2004 VS 2003 VS 2002**

| KETERANGAN | 2004 | | 2003 | | 2002 | |
|-----------------------------------|-------------------------|---------------|-------------------------|---------------|-------------------------|---------------|
| | Rp | % | Rp | % | Rp | % |
| PENJUALAN | | | | | | |
| Plastik | 6.301.055.569,00 | 69,17 | 5.025.835.278,70 | 61,27 | 4.138.745.150,00 | 50,23 |
| Springbed | 1.632.591.020,60 | 17,92 | 2.053.502.838,20 | 25,03 | 2.175.486.800,00 | 26,40 |
| Busa | 275.545.581,70 | 3,02 | 200.960.648,60 | 2,45 | 422.971.657,00 | 5,13 |
| Sofa | 200.520.273,80 | 2,20 | 244.914.250,30 | 2,99 | 466.076.800,00 | 5,66 |
| Umum | 699.916.119,10 | 7,68 | 677.534.627,00 | 8,26 | 1.037.009.275,00 | 12,58 |
| TOTAL PENJUALAN | 9.109.628.564,20 | 100,00 | 8.202.747.642,80 | 100,00 | 8.240.289.682,00 | 100,00 |
| HPP | | | | | | |
| Plastik | 5.635.107.708,60 | 89,43 | 4.506.415.477,80 | 89,67 | 3.737.487.257,90 | 90,30 |
| Springbed | 1.364.922.543,10 | 83,60 | 1.674.671.918,60 | 81,55 | 1.779.871.327,90 | 81,81 |
| Busa | 222.304.749,20 | 80,68 | 164.117.815,60 | 81,67 | 348.061.380,30 | 82,29 |
| Sofa | 177.023.914,40 | 88,28 | 260.223.753,40 | 106,25 | 409.355.823,50 | 87,83 |
| Umum | 610.643.040,80 | 87,25 | 553.688.636,30 | 81,72 | 936.097.780,90 | 90,27 |
| TOTAL HPP | 8.010.001.956,10 | 87,93 | 7.159.117.601,70 | 87,28 | 7.210.873.570,50 | 87,51 |
| LABA KOTOR | | | | | | |
| Plastik | 665.947.860,40 | 10,57 | 519.419.800,90 | 10,33 | 401.257.892,10 | 9,70 |
| Springbed | 267.668.477,50 | 16,40 | 378.830.919,60 | 18,45 | 395.615.472,10 | 18,19 |
| Busa | 53.240.832,50 | 19,32 | 36.842.833,00 | 18,33 | 74.910.276,70 | 17,71 |
| Sofa | 23.496.359,40 | 11,72 | (15.309.503,10) | (6,25) | 56.720.976,50 | 12,17 |
| Umum | 89.273.078,30 | 12,75 | 123.845.990,70 | 18,28 | 100.911.494,10 | 9,73 |
| TOTAL LABA (RUGI) KOTOR | 1.099.626.608,10 | 12,07 | 1.043.630.041,10 | 12,72 | 1.029.416.111,50 | 12,44 |
| BIAYA OPERASI | | | | | | |
| Biaya penjualan | 327.740.576,80 | 3,60 | 309.400.224,80 | 3,77 | 313.530.024,60 | 3,88 |
| Biaya administrasi | 317.175.495,50 | 3,48 | 316.458.580,20 | 3,86 | 312.747.979,30 | 3,11 |
| TOTAL BY OPERASI | 644.916.072,30 | 7,08 | 625.858.805,00 | 7,63 | 626.278.003,90 | 7,49 |
| LABA (RUGI) OPERASI | 454.710.535,80 | 4,99 | 417.771.236,10 | 5,09 | 403.138.107,60 | 4,44 |
| PEND (BY) LAIN-LAIN | | | | | | |
| Pendp. Lain-lain | 37.180.714,60 | 0,41 | 28.860.584,20 | 0,35 | 50.441.712,60 | 0,49 |
| Biaya lain-lain | - | - | - | - | 200.000,00 | 0,19 |
| TOTAL PEND (BY) LAIN-LAIN | 37.180.714,60 | 0,41 | 28.860.584,20 | 0,35 | 50.241.712,60 | 0,49 |
| L/R SBLM BUNGA & PAJAK | 491.891.250,40 | 5,40 | 446.631.820,30 | 5,44 | 453.379.820,20 | 5,51 |
| PEND (BY) BUNGA | | | | | | |
| Pendp. Bunga | - | - | - | - | 970.521,10 | 0,95 |
| Biaya Bunga | 214.570.118,70 | 2,36 | 245.647.895,10 | 2,99 | 249.419.953,80 | 2,44 |
| L/R SBLM PAJAK | 277.321.131,70 | 3,04 | 200.983.925,20 | 2,45 | 204.930.387,50 | 2,00 |
| Pajak | 14.543.850,00 | 0,16 | 10.304.650,00 | 0,13 | - | 0,00 |
| LABA (RUGI) BERSIH | 262.777.281,70 | 2,88 | 190.679.275,20 | 2,32 | 204.930.387,50 | 2,00 |

